



Belo Horizonte, 09 de outubro 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 3º trimestre do exercício de 2025 (3T25). 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 3T25

- ✓ **MAIOR TRIMESTRE DA HISTÓRIA EM LANÇAMENTOS: R\$ 2,0 BILHÕES NO % COMPANHIA, 54% ACIMA DO 3T24¹ E 45% ACIMA DO 2T25**
- ✓ **VENDAS BRUTAS DE R\$ 1,6 BILHÃO NO 3T25 (% COMPANHIA), UM CRESCIMENTO DE 19% EM RELAÇÃO AO 3T24¹ E DE 11% EM RELAÇÃO AO 2T25**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,4 BILHÃO NO TRIMESTRE (% COMPANHIA), CRESCENDO 16% SOBRE O 3T24¹ E 11% SOBRE O 2T25**
- ✓ **MELHOR TRIMESTRE DE VENDAS LÍQUIDAS DA RIVA: R\$ 719 MILHÕES (% COMPANHIA), 61% ACIMA DO 3T24 E 62% ACIMA DO 2T25**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 114 MILHÕES NO TRIMESTRE, TOTALIZANDO R\$ 494 MILHÕES NO ACUMULADO DO ANO ATÉ SETEMBRO**

OUTROS DESTAQUES

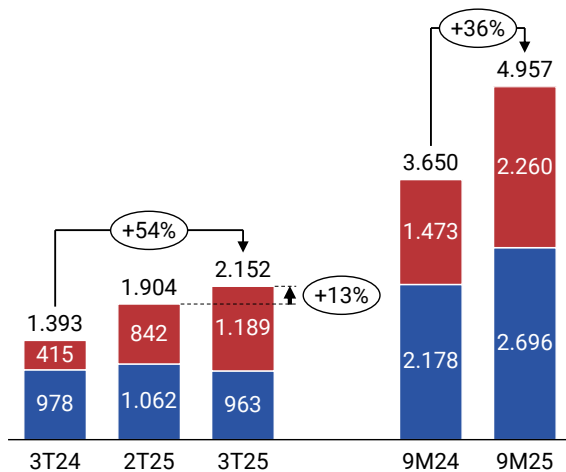
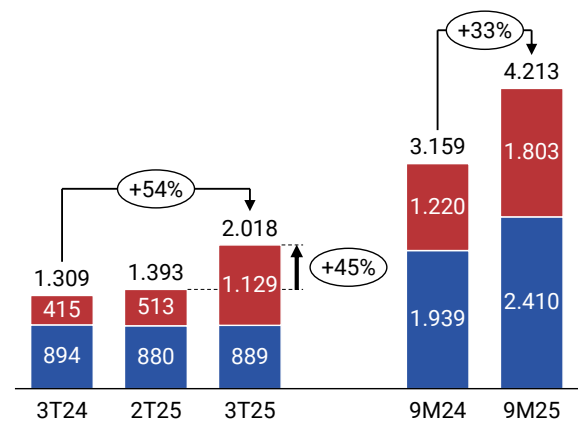
- Participação da Companhia alcança 94% nos Lançamentos do 3T25 e 87% nas Vendas Líquidas.
- Mês de setembro atinge Vendas Brutas de R\$ 721 milhões (% Companhia), representando o melhor mês da história.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 24% no trimestre na visão consolidada.
- VSO da Riva alcançou 27% no 3T25.
- VSO de Estoque da Direcional de 25% no período.

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

LANÇAMENTOS

O Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 2,2 bilhões (R\$ 2,0 bilhões % Companhia) no 3º trimestre de 2025, correspondendo a um crescimento de 54% sobre o 3T24 e de 13% em relação ao 2T25. Desse modo, o volume foi o maior já lançado em um único trimestre pela Companhia. Vale destacar o significativo aumento de participação da Companhia no VGV lançado, que atingiu 94%. Nesse sentido, levando em conta o volume lançado no % Companhia, o crescimento foi de 54% em relação ao 3T24 e de 45% na comparação com o 2T25.

Nos 9 primeiros meses de 2025 (9M25), os Lançamentos totalizaram R\$ 5,0 bilhões (R\$ 4,2 bilhões % Companhia), o que configurou um aumento de 36% quando comparado ao 9M24. No período de 12 meses encerrados no 3T25 (3T25 LTM), o VGV lançado somou R\$ 6,8 bilhões (R\$ 5,6 bilhões % Companhia), 40% de incremento em relação ao 3T24 LTM.

Lançamentos¹ - VGV 100%
(R\$ milhões)Lançamentos¹ - % Companhia
(R\$ milhões)

■ Riva ■ Direcional

Lançamentos ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	3T25 (a)	2T25 (b)	3T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M25 (d)	9M24 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	2.151,6	1.903,9	1.393,3	13,0%	54,4%	4.956,6	3.650,5	35,8%
Direcional	962,7	1.062,0	978,2	-9,3%	-1,6%	2.696,1	2.177,7	23,8%
Riva	1.188,9	841,9	415,1	41,2%	186,4%	2.260,5	1.472,8	53,5%
VGV Lançado (% Companhia)	2.017,6	1.393,0	1.308,7	44,8%	54,2%	4.213,0	3.158,9	33,4%
Direcional	888,8	880,2	893,6	1,0%	-0,5%	2.409,9	1.939,1	24,3%
Riva	1.128,8	512,8	415,1	120,1%	171,9%	1.803,1	1.219,8	47,8%
Unidades Lançadas	6.449	5.096	4.638	26,6%	39,0%	14.969	11.063	35,3%
Direcional	3.811	3.661	3.421	4,1%	11,4%	10.369	7.682	35,0%
Riva	2.638	1.435	1.217	83,8%	116,8%	4.600	3.381	36,1%
% Companhia Médio	93,8%	73,2%	93,9%	21 p.p.	0 p.p.	85,0%	86,5%	-2 p.p.

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

VENDAS CONTRATADAS

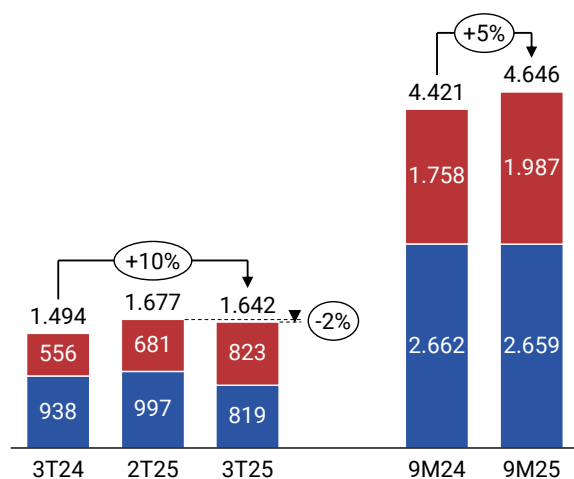
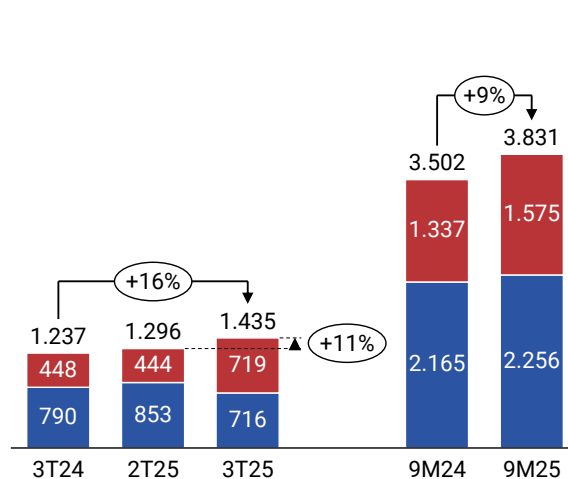
No 3T25, as Vendas Brutas alcançaram R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), tendo o mês de setembro sido o melhor mês da história da Companhia, com um total de R\$ 832 milhões (R\$ 721 milhões % Companhia), evidenciando a resiliência da demanda que vem sendo observada ao longo de todo o ano. Desse modo, as Vendas Líquidas foram de R\$ 1,6 bilhão no trimestre (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), crescimento de 10% comparado ao 3T24¹.

Assim como ocorreu em relação aos Lançamentos, vale destacar a evolução da participação da Companhia no VGV líquido contratado no trimestre, que chegou a 87%. Observando-se, portanto, as Vendas Líquidas no % Companhia, houve crescimento de 16% em relação ao 3T24 e de 11% em relação ao 2T25.

Analisando o *mix* de vendas, os produtos da marca Direcional representaram 50% do VGV líquido contratado no 3T25, e consequentemente os produtos da Riva responderam pelos 50% restantes. Com isso, ressalta-se a destacada performance da Riva no período, que registrou seu melhor desempenho trimestral da história, crescendo 48% sobre o 3T24 e 21% sobre o 2T25. Já as vendas referentes a produtos da Direcional foram impactadas pela incidência de lançamentos tardios no trimestre – aproximadamente 45% dos lançamentos foram realizados nas últimas semanas de setembro.

As Vendas Líquidas do 9M25 somaram R\$ 4,6 bilhões (R\$ 3,8 bilhões % Companhia), enquanto no 3T25 LTM, o total líquido vendido foi de R\$ 6,2 bilhões (R\$ 5,1 bilhões % Companhia).

É sempre importante evidenciar que parte das vendas do trimestre 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, do VGV líquido contratado no 3T25, 89% são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 11% irão impactar o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.

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

■ Riva ■ Direcional

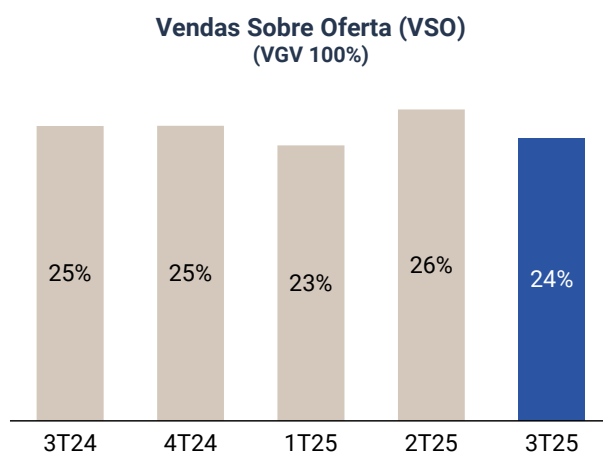
Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	3T25 (a)	2T25 (b)	3T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M25 (d)	9M24 (e)	Δ % (d/e)
VGv Líquido Contratado (VGv 100%)	1.641,8	1.677,3	1.494,1	-2,1%	9,9%	4.645,6	4.420,5	5,1%
Direcional	818,5	996,5	938,1	-17,9%	-12,7%	2.658,8	2.662,4	-0,1%
Riva	823,3	680,8	555,9	20,9%	48,1%	1.986,8	1.758,1	13,0%
VGv Líquido Contratado (% Companhia)	1.424,4	1.296,4	1.237,5	9,9%	15,1%	3.820,6	3.501,8	9,1%
Direcional	705,3	852,8	789,9	-17,3%	-10,7%	2.245,3	2.164,7	3,7%
Riva	719,0	443,6	447,6	62,1%	60,6%	1.575,3	1.337,1	17,8%
Unidades Contratadas	4.857	5.176	4.984	-6,2%	-2,5%	14.363	14.565	-1,4%
Direcional	3.048	3.781	3.623	-19,4%	-15,9%	10.089	10.318	-2,2%
Riva	1.809	1.395	1.361	29,7%	32,9%	4.274	4.247	0,6%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGv 100%	24%	26%	25%	-2 p.p.	-1 p.p.	48%	50%	-2 p.p.
Direcional	21%	26%	25%	-5 p.p.	-4 p.p.	46%	49%	-3 p.p.
Riva	27%	27%	25%	0 p.p.	2 p.p.	50%	52%	-2 p.p.

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

No 3T25, a Velocidade de Vendas consolidada – dada pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – foi de 24%, influenciada positivamente pelo desempenho de vendas da Riva, conforme mencionado anteriormente, tendo a VSO do segmento atingido 27% no período.

Já a VSO dos projetos da Direcional foi de 21% no trimestre, impactada pela já comentada concentração de lançamentos nas últimas semanas de setembro. Vale comentar que, a VSO de Estoque desse segmento foi de 25% no período, em linha com o que tem sido observado.



ESTOQUE

O Grupo Direcional encerrou o trimestre com um VGV em Estoque de R\$ 5,3 bilhões (R\$ 4,5 bilhões % Companhia), o que correspondeu a um total de 15,3 mil unidades. Cerca de 3% 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)	2.952	2.132	5.084	2.661	1.700	4.361
% Total	56%	41%	97%	59%	38%	97%
Concluído (R\$ milhões)	144	32	176	98	20	118
% Total	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (R\$ milhões)	3.096	2.164	5.260	2.759	1.720	4.479
% Total	59%	41%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.923	4.374	15.297	10.923	4.374	15.297
% Total Unidades	71%	29%	100%	71%	29%	100%

BANCO DE TERRENOS

Ao final do 3T25, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 51,3 bilhões (R\$ 46,2 bilhões % Companhia), correspondendo a um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 220 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 86% 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 9M25	Lançamentos 9M25	Ajustes ¹	Terrenos 9M25	VGV % Cia. 9M25	Unidades
VGV Total	46.240	8.638	(4.957)	1.330	51.252	46.209	220.267

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

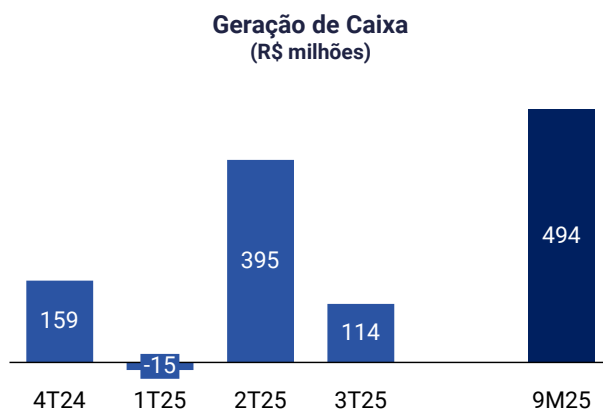
Aquisições de Terrenos

Foram adquiridos 12 terrenos ao longo do 3T25, correspondendo a um potencial construtivo de aproximadamente 8,4 mil unidades e um VGV de R\$ 2,7 bilhões (R\$ 2,7 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 10% do VGV, com 71% do pagamento a ocorrer por meio de permuta.

Desse modo, as aquisições do acumulado do ano até setembro totalizaram um VGV potencial de R\$ 8,6 bilhões (R\$ 7,9 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 12%, sendo que 83% do pagamento se dará via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

O Grupo Direcional apresentou uma geração de caixa de R\$ 114 milhões no 3T25. Desse modo, o montante total gerado nos nove primeiros meses do ano chegou a R\$ 494 milhões.



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

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

Equipe de RI

ri.direcional.com.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.