



DIRECIONAL

APRESENTAÇÃO 3T25



DIRECIONAL

Visão Geral da Companhia



1981-2007

- Fundação da Direcional Engenharia em Belo Horizonte-MG
- Projetos industriais atuando para terceiros como construtora
- Importante expansão geográfica: Brasília, Rio de Janeiro e Campinas
- Desenvolvimento de projetos com foco no mercado de baixa renda e início dos projetos de grande escala no segmento

2010 - 12

- Foco na Faixa 1 do MCMV
- Crescimento de 48% ao ano no VGV² lançado
- Expansão para o Estado do Ceará
- Follow-on: R\$ 229 milhões

2019 - 21

- Expansão para o Estado de Pernambuco
- Constituição da Riva, subsidiária com foco no segmento médio econômico
- Expansão para o Estado da Bahia
- Rating brAAA pela S&P, com perspectiva estável
- Constituição da Direto, subsidiária focada em soluções para o mercado de crédito imobiliário



DIRETO

9M25

- Vendas Líquidas de R\$ 4,6 bilhões no 9M25 (Direcional R\$ 2,6 bilhão e Riva R\$ 2,0 bilhão)
- Margem Bruta Ajustada⁵ de 41,8% no período
- Lucro Líquido de R\$ 578 milhões no 9M25, com Margem Líquida de 18,5%
- R\$ 347 milhões em dividendos distribuídos no período
- Reafirmação do rating brAAA pela S&P, com perspectiva estável

2006 - 09

- Ingresso da Tarpon na Companhia via *private placement*

TARPON
INVESTIMENTOS

- Constituição de equipe própria de vendas



- IPO: R\$ 274 milhões

DIRR
B3 LISTED NM

- Início do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)¹

2013 - 18

- Geração de caixa³ de R\$ 617 milhões entre 2013 e 2018
- Foco nas Faixas 1,5; 2 e 3 do MCMV
- Estoque de unidades MAC⁴ vendido para FII DMAC11 REIT

2022 - 24

- R\$ 832 milhões em dividendos distribuídos no período
- Reafirmação do rating brAAA da Direcional, com manutenção de perspectiva estável
- Follow-on: R\$ 429 milhões
- Em 2024, maior ano de Lançamentos do Grupo Direcional: R\$ 5,8 bilhões
- Em 2024, maior ano de Vendas Líquidas do Grupo Direcional: R\$ 6,3 bilhões
- Lucro Líquido de R\$ 638 milhões em 2024, maior patamar histórico.

(1) MCMV: Programa Minha Casa, Minha Vida (atual nome do programa de incentivo à habitação popular do Governo Federal); (2) Valor Geral de Vendas: valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento ao preço praticado; (3) 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; (4) MAC: empreendimentos dos segmentos médio-padrão, médio-alto-padrão e comercial desenvolvidos em um modelo de incorporação e construção anterior ao atual; (5) Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.



Acionistas de referência
ativamente engajados e com
sólido histórico no setor



Modelo verticalizado de
negócios com processo de
produção **padronizado**



Sólida experiência em
grandes canteiros de obras



Processo de reposicionamento
e *liability management*
bem-sucedido



Forte presença geográfica em
mercados subpenetrados e de
alto potencial



Controle de custo possibilitando
altas margens



Mais de **180 mil unidades** entregues em todo país
desde 2009



Mais de **550 projetos** lançados desde 2009



R\$ 6,2 bilhões em Vendas Líquidas nos últimos 12
meses (3T25 LTM)



**Solidez da rentabilidade: Margem Bruta Ajustada¹ de
42,1% e ROE Anualizado de 35% no 3T25**



**Perfil conservador de alavancagem financeira: Dívida
Líquida²/Patrimônio Líquido de 3,8% ao final do 3T25**



Rating **brAAA** pela S&P, com perspectiva estável

(1) Margem Bruta ajustada: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo; (2) 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.

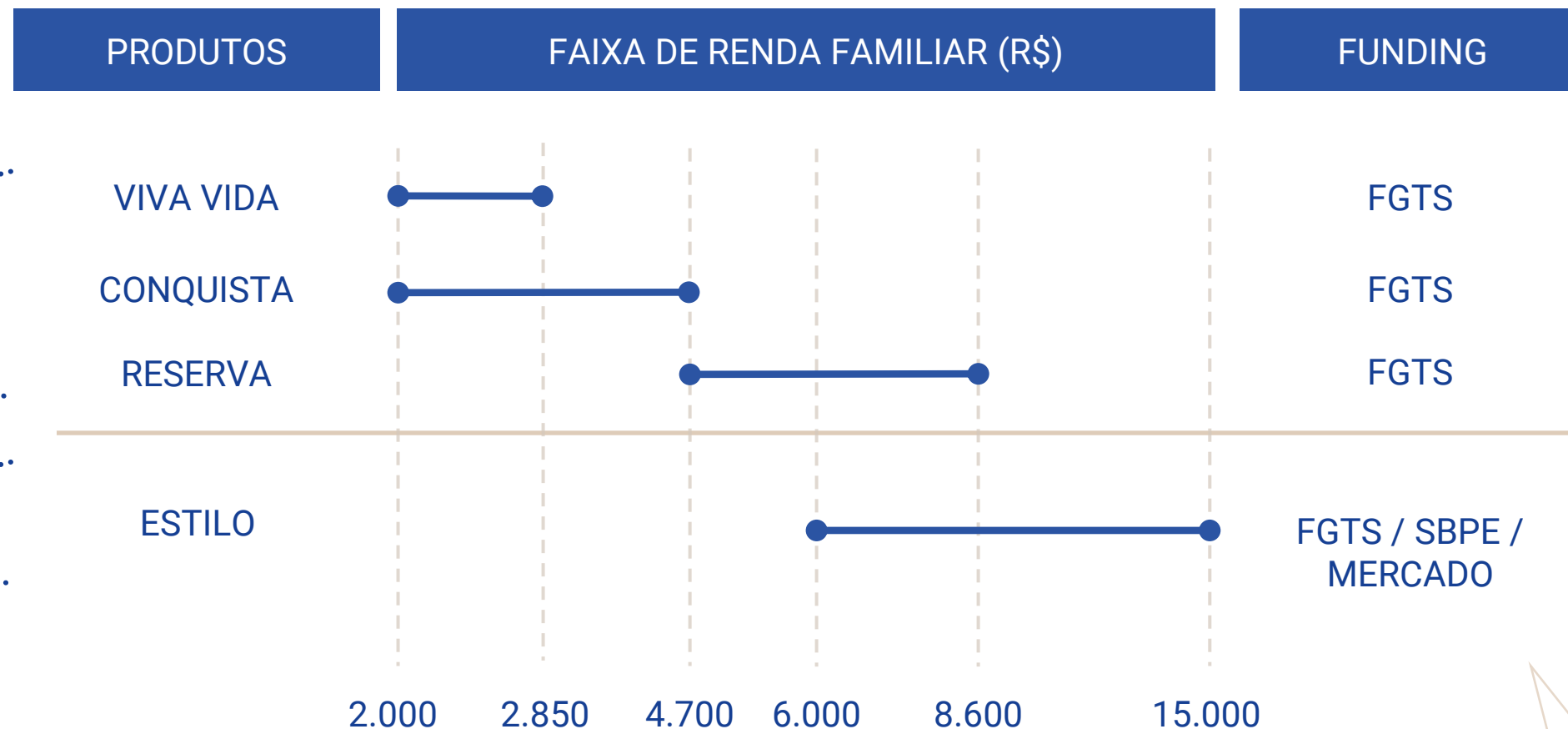
Atuação com foco operacional

DIRECIONAL

Considerando a capacidade construtiva, a Direcional é uma plataforma capaz de operar muito bem nos segmentos econômico e de médio padrão

DIRECIONAL

RIVA
INCORPORADORA



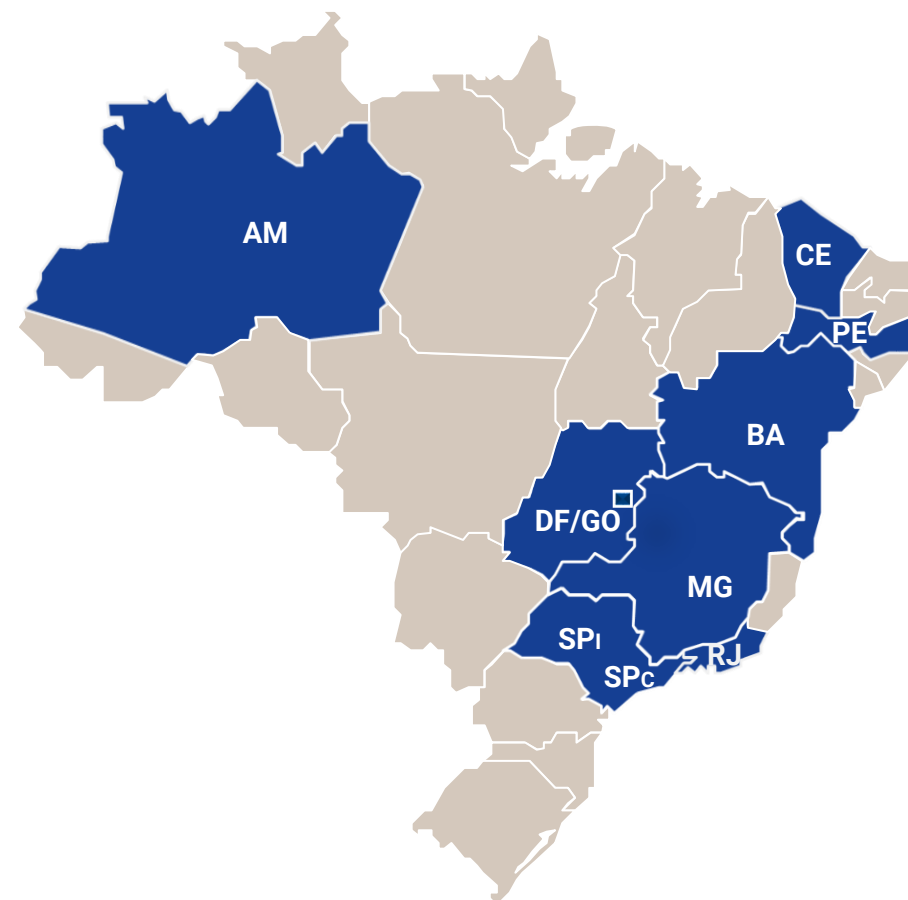
Posicionamento geográfico

DIRECIONAL

Atuação geográfica diversificada, com baixa dependência de praças com grande competição

- 4 regiões de liderança de mercado
- 9 grandes regiões metropolitanas
(foco em regiões estratégicas com condições favoráveis de mercado e do MCMV)

ESTADO	PRESENÇA POR EMPRESA¹	
AM	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
BA	DIRECIONAL	
CE	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
DF/GO	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
MG	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
PE	DIRECIONAL	
RJ	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SP (CAPITAL)	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SP (INTERIOR)	DIRECIONAL	



(1) A Direcional não considera sua presença geográfica nos estados em que os terrenos estão em desmobilização (ES, PA e RO).

Modelo de negócios focado em alto giro dos ativos e baixa exposição de caixa se traduz em baixo risco

AQUISIÇÃO DE TERRENOS VIA PERMUTA



86% do custo de aquisição dos terrenos pago via permuta

Menor exposição de caixa até o lançamento

Dono do terreno como “sócio” na receita, recebendo conforme entrada de caixa do projeto

EQUIPE DE VENDAS



Equipe de vendas exclusiva e segmentada por produto

Parcerias estratégicas com corretores locais e lojas próprias de vendas customizadas

Estrutura própria foi responsável por +60% das vendas em 2024

REPASSE NA PLANTA



Financiamento de clientes junto ao banco simultâneo à venda do projeto

Baixa exposição de caixa e ausência de risco de cancelamento

Ciclo de caixa mais curto e mais eficiente

CONSTRUÇÃO INDUSTRIALIZADA



Industrializado com formas de alumínio e paredes de concreto

Construção de edifícios com 40 apartamentos em 45 dias utilizando formas de alumínio

Histórico reconhecido de alta qualidade, controle de custos, maior velocidade e entregas dentro do prazo

As melhorias no programa habitacional promovem ampliação da acessibilidade e do mercado endereçável



O Programa Minha Casa, Minha Vida tem como objetivo principal **auxiliar as famílias de baixa renda no financiamento habitacional para a aquisição da casa própria.**

O Programa oferece taxas de juros mais baixas que as taxas de mercado, bem como subsídios para a entrada, a fim de garantir moradia digna à população de baixa renda, utilizando recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço).

Em abril de 2025, o Conselho Curador do FGTS aprovou a criação de mais uma faixa no Programa – a Faixa 4. Voltado para famílias com renda bruta mensal entre R\$ 8.600 e R\$ 12.000, a medida possibilita a inclusão de milhares de famílias no que se refere ao financiamento habitacional em condições mais acessíveis do que as atuais alternativas fora do Programa.

MCMV em números

- Orçamento inicial em 2025: **+R\$ 126 bilhões** transferidos pelo FGTS, maior montante da história
- Objetivo de contratação de **2 milhões** de moradias até 2026
- Ampliação do prazo máximo de financiamento de **30 para 35 anos**
- Subsídio¹ de até R\$ 55 mil** para beneficiários do MCMV
- RET1** para vendas realizadas para famílias com renda até R\$ 2.850

Faixas	Faixas de Renda (Antes)	Faixas de Renda (Atual)	Taxa de Juros (a.a.)
Faixa 1	Até R\$ 2.640	Até R\$ 2.850 ↑	4,00% - 4,50%
Faixa 2	Até R\$ 4.400	Até R\$ 4.700 ↑	4,75% - 6,50%
Faixa 3	Até R\$ 8.000	Até R\$ 8.600 ↑	7,66% - 8,16%
Faixa 4	-	Até R\$ 12.000 ✓	~10,50%

Criação da Faixa 4 do Programa

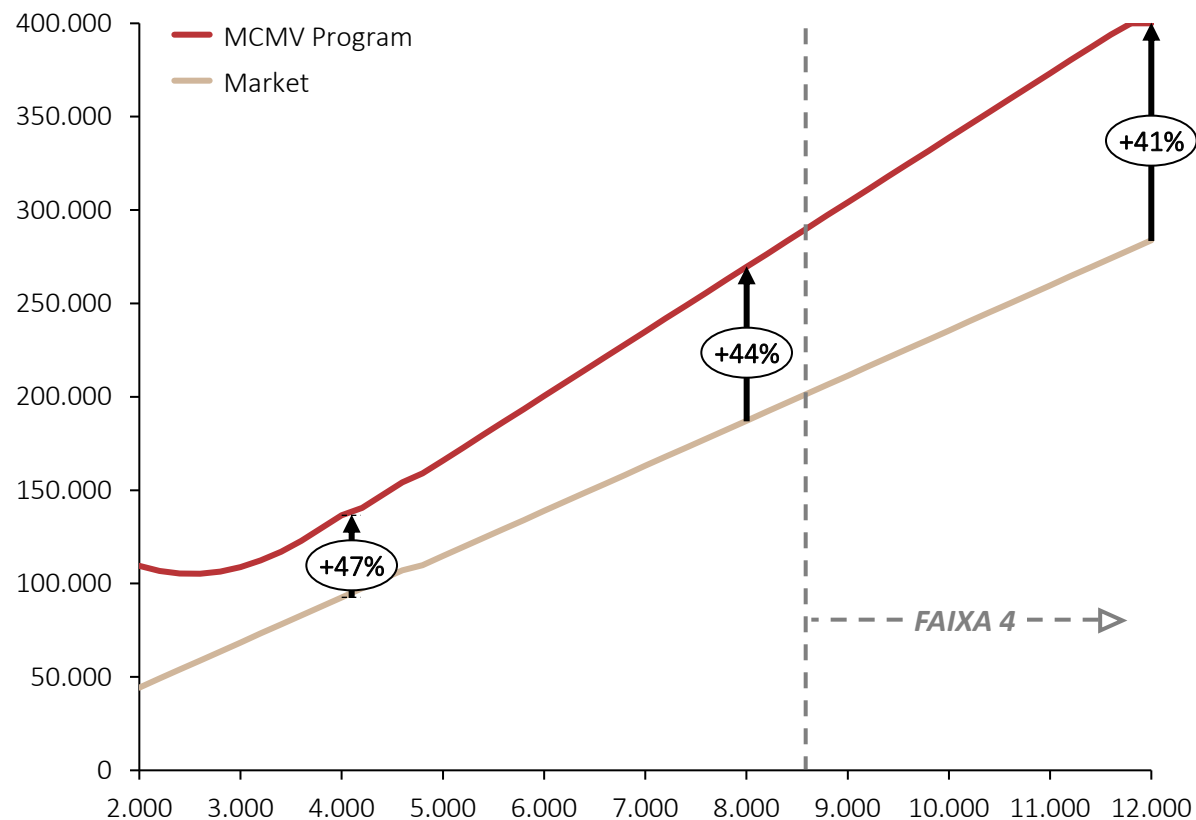
- Orçamento adicional: **R\$ 30 bilhões**
- Expectativa de atender **120.000 novas famílias**
- Expansão do preço-teto das unidades para **R\$ 500 mil²**
- Possibilidade de financiar na **Tabela Price**

Fonte: Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC). | Notas: (1) Desconto que o FGTS concede às famílias nas faixas de renda mais baixas do programa e que ajuda a reduzir a entrada no financiamento do imóvel. Quanto menor a renda, maior o subsídio; (2) Novo preço-teto válido para imóveis contratados na Faixa 4 do MCMV.

As melhorias no programa habitacional promovem ampliação da acessibilidade e do mercado endereçável

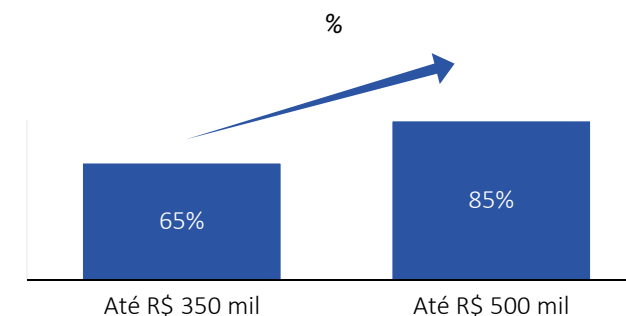
Aumento da capacidade de compra das famílias

Renda bruta mensal x Total financiamento

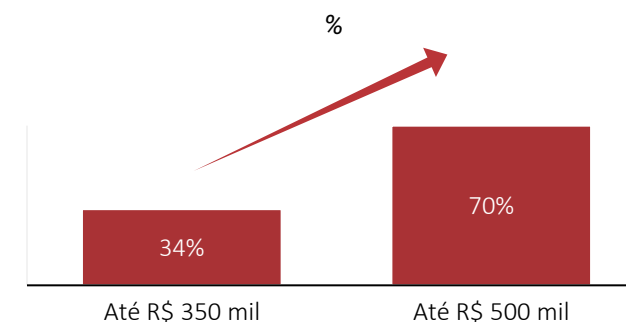


Com a criação da Faixa 4, o estoque de produtos enquadrados no MCMV apresentou um expressivo incremento, sobretudo na Riva

Estoque elegível ao MCMV – Grupo Direcional



Estoque elegível ao MCMV – Riva





COMITÊ DE COMPRA DE TERRENO

A seleção do terreno é fundamental para o sucesso do projeto. Todas as possibilidades prospectadas passam pela avaliação do Comitê de Compra de Terrenos, levando em consideração a viabilidade econômica e todos os demais aspectos técnicos, jurídicos e comerciais envolvidos.



COMITÊ DE LANÇAMENTO

Todos os potenciais lançamentos são amplamente discutidos no Comitê de Lançamentos, que avalia detalhadamente os estudos de viabilidade econômico-financeira de cada projeto antes de qualquer aprovação.

VGv potencial adquirido em 2024 (100%)

R\$ 14,4 bilhões

Potencial de desenvolvimento

50,3 mil unidades

Em 2024, foram adquiridos

80 terrenos

Membros dos Comitês



VGv Lançado em 2024 (100%)

R\$ 5,8 bilhões

Unidades lançadas em 2024

18,1 mil unidades

Em 2024, foram lançados

57 empreendimentos

Diferenciação de produtos capaz de liberar valor

DIRECIONAL

SEGMENTO ECONÔMICO

DIRECIONAL

Projetos padronizados

Edifícios horizontais

Projetos planejados para maior eficiência no custo de condomínio

Localizados em regiões em desenvolvimento com facilidade de acesso

PROCESSOS DIFERENCIADOS DE VENDA

ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS DIFERENCIADA

PERFIL DE GERAÇÃO DE CAIXA

Destaques de produto

Destaques da Companhia e do setor

SEGMENTO MÉDIO PADRÃO

RIVA
INCORPORADORA

Construção industrializada no segmento médio padrão

Edifícios verticais

Instalações de lazer completo

Localização *premium*

VENDEDORES MAIS EXPERIENTES SÃO NECESSÁRIOS PARA CLIENTES DE MÉDIA RENDA

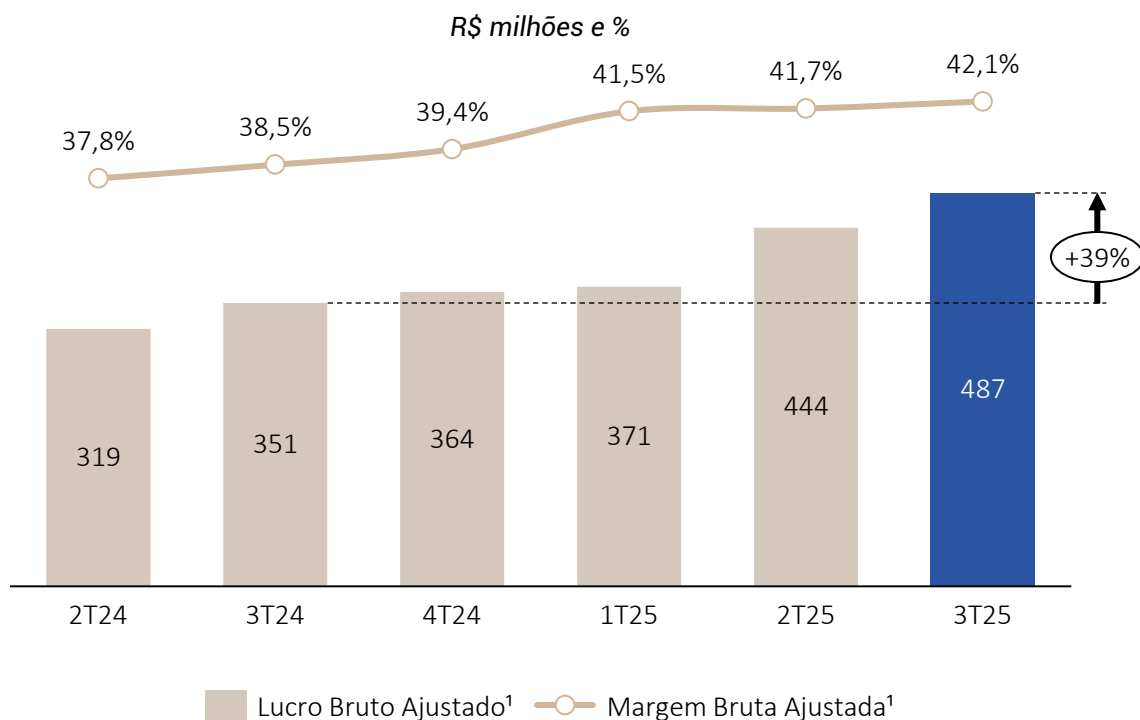
DESTINADO A FAMÍLIAS COM RENDA ENTRE R\$ 6 MIL E R\$ 15 MIL

PERFIL DE CRESCIMENTO

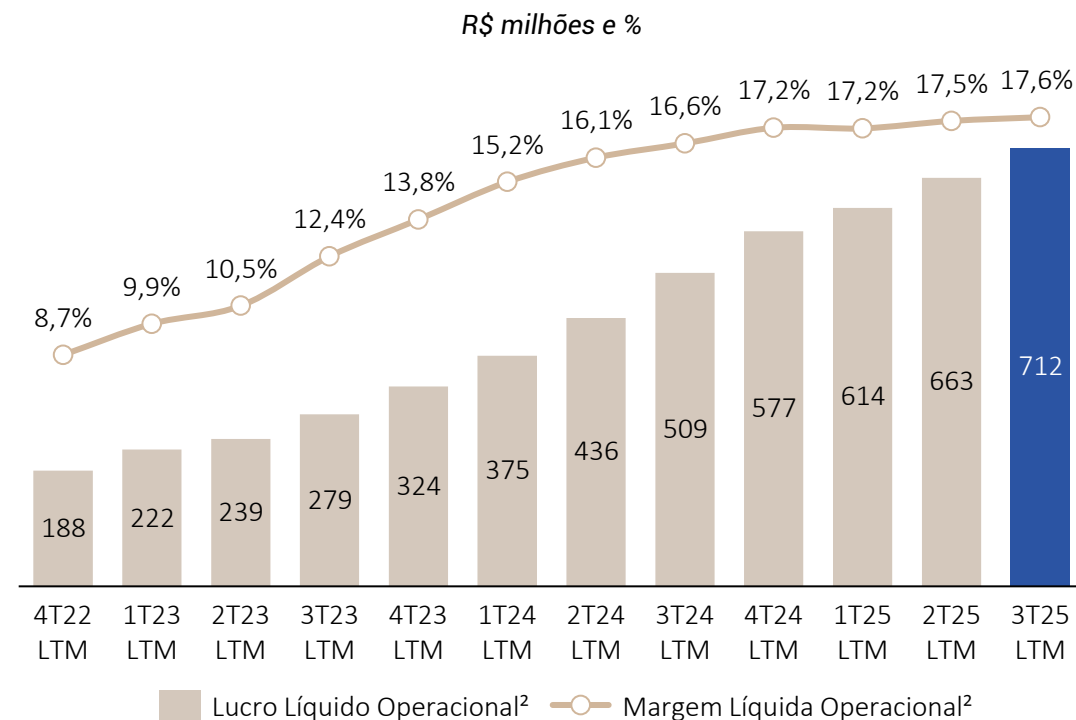


Destques Financeiros e Operacionais

Evolução Margem Bruta Ajustada¹



Evolução Lucro Líquido Operacional² - LTM



Receita Líquida 3T25

R\$ 1,2 bi

(+27% vs. 3T24)



Margem REF

45,2%

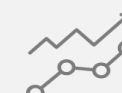
(+1,8 p.p. vs. 3T24)



Lucro Líquido

R\$ 230 mi

(+43% vs. 3T24)



ROE Anualizado²

35%

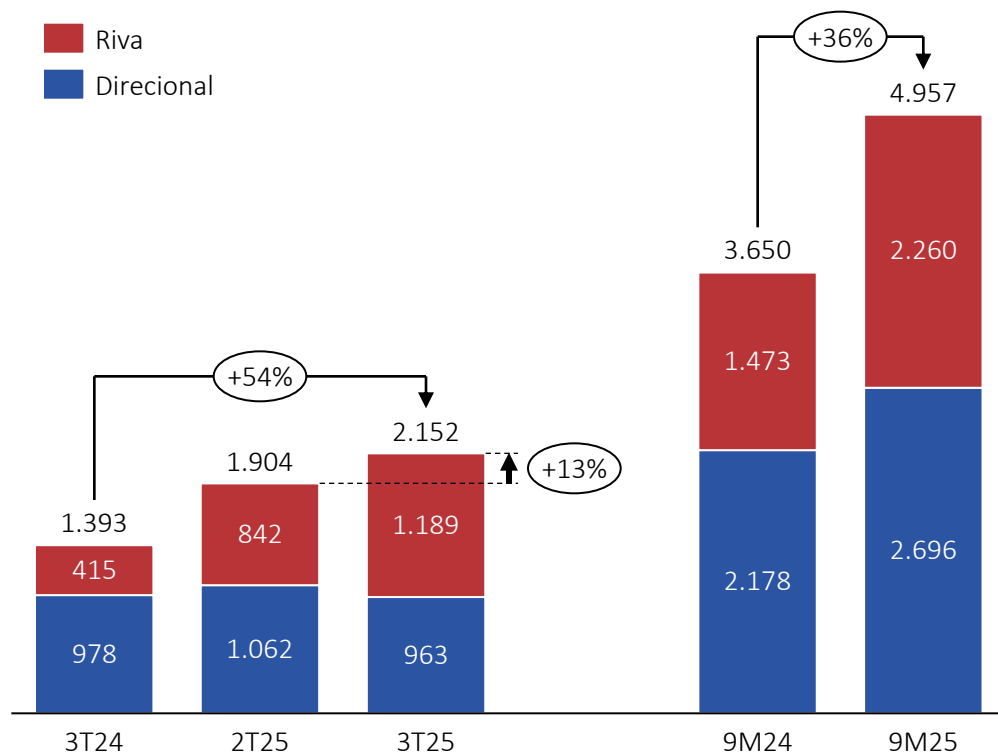
(+6,3 p.p. vs. 3T24)

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

2 - Lucro Líquido e Margem Líquida Operacionais: 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.

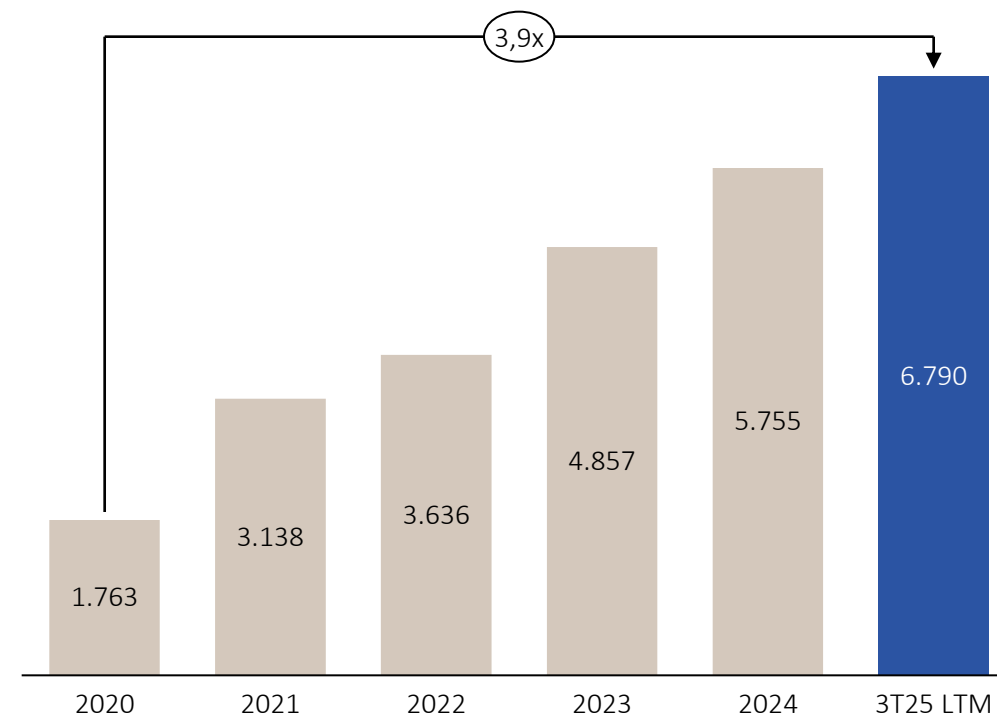
Lançamentos¹

VGv 100% - R\$ milhões



Evolução dos Lançamentos

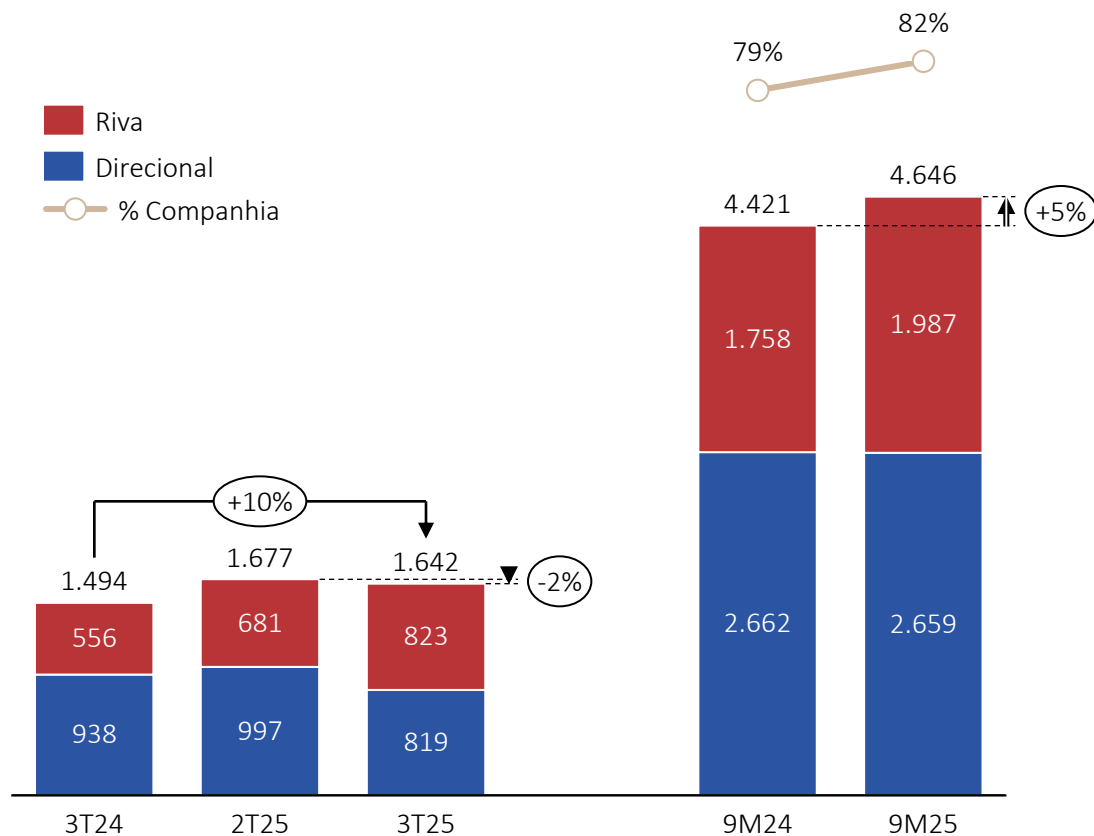
VGv 100% - R\$ milhões



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

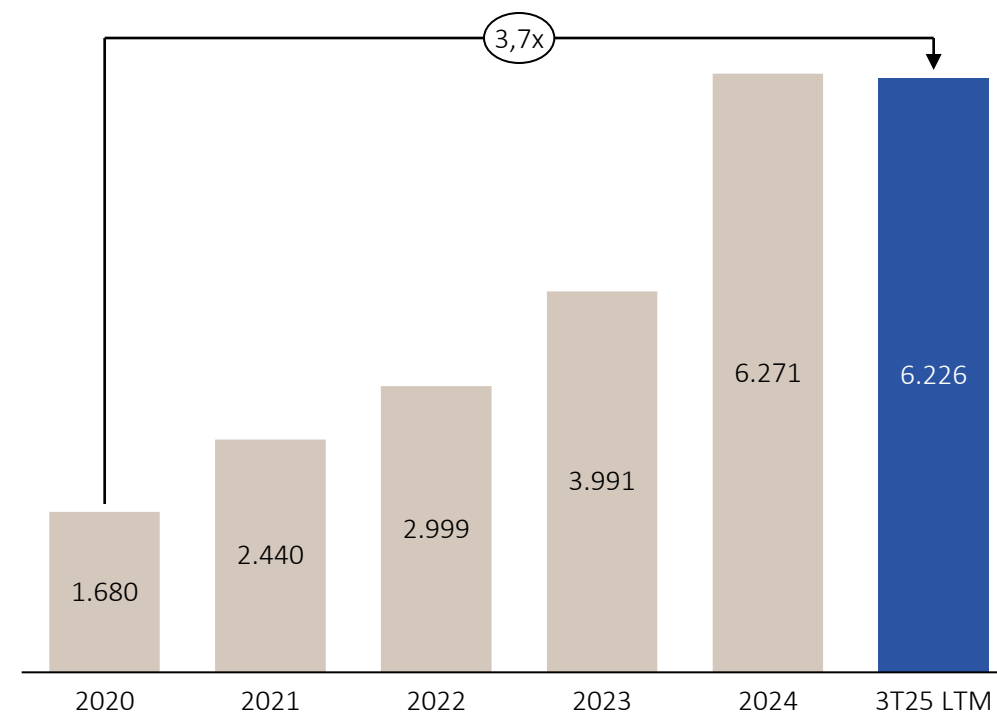
Vendas Líquidas¹

VGV 100% - R\$ milhões



Evolução das Vendas Líquidas

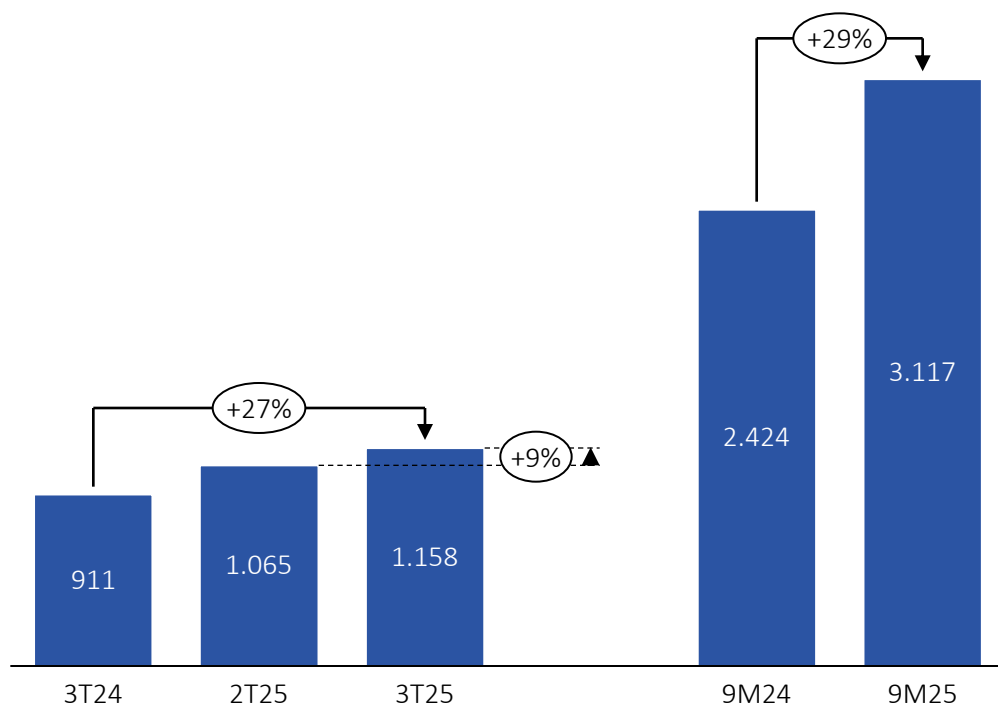
VGV 100% - R\$ milhões



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

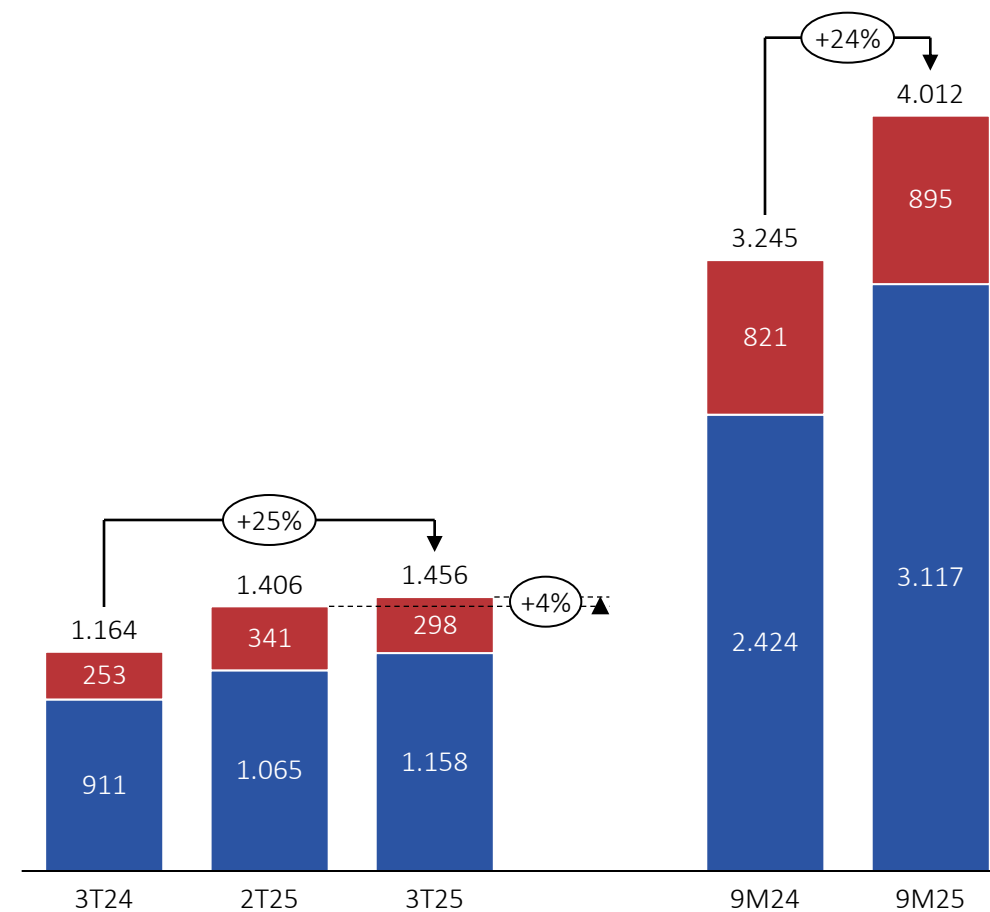
Receita Líquida

R\$ milhões



Receita Líquida Total¹

R\$ milhões

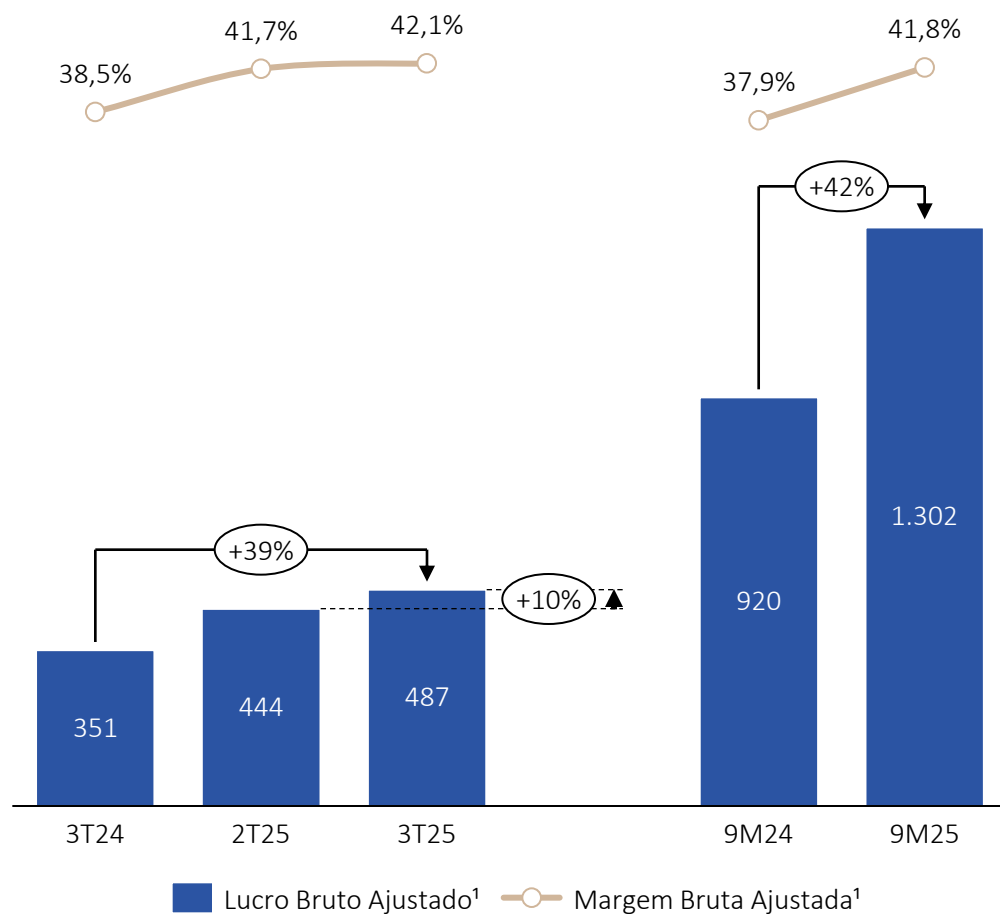


■ Receita Líquida de SPEs não Consolidadas ■ Receita Líquida Consolidada

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

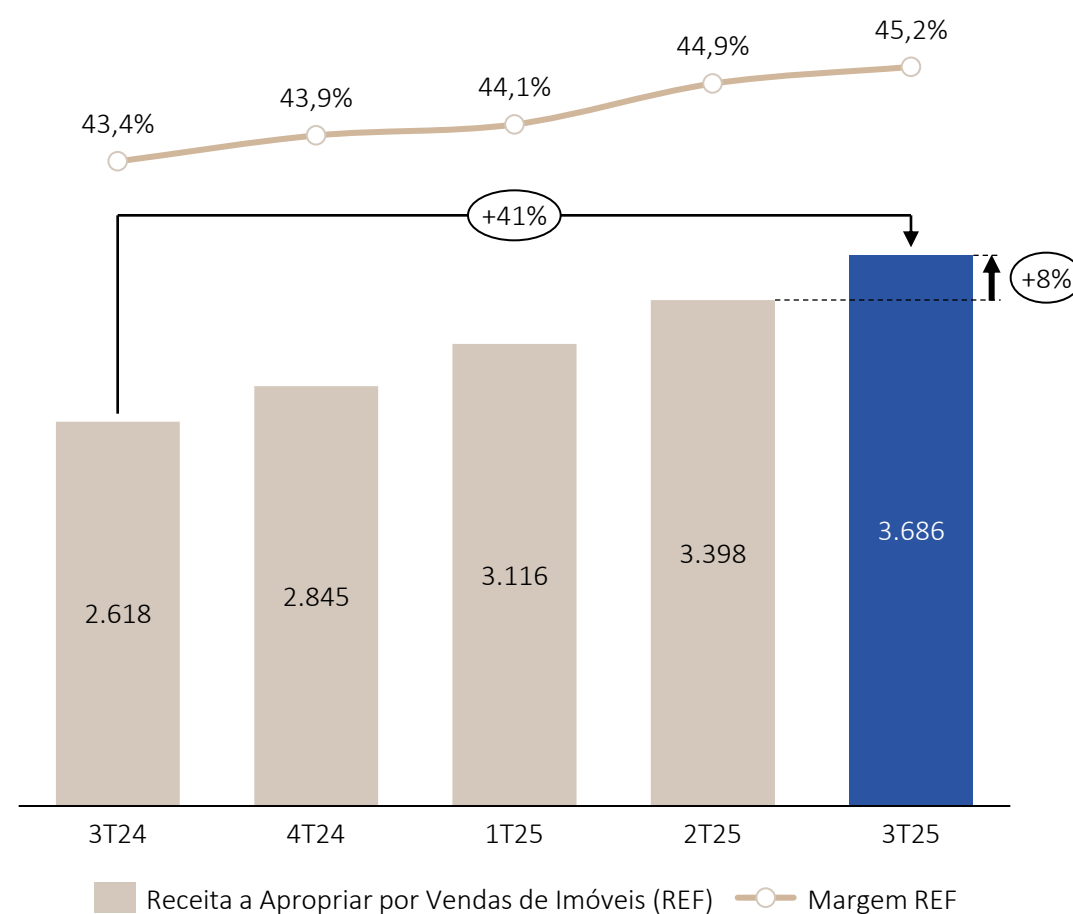
Lucro Bruto Ajustado¹

R\$ milhões e %



Receita a Apropriar por Vendas de Imóveis

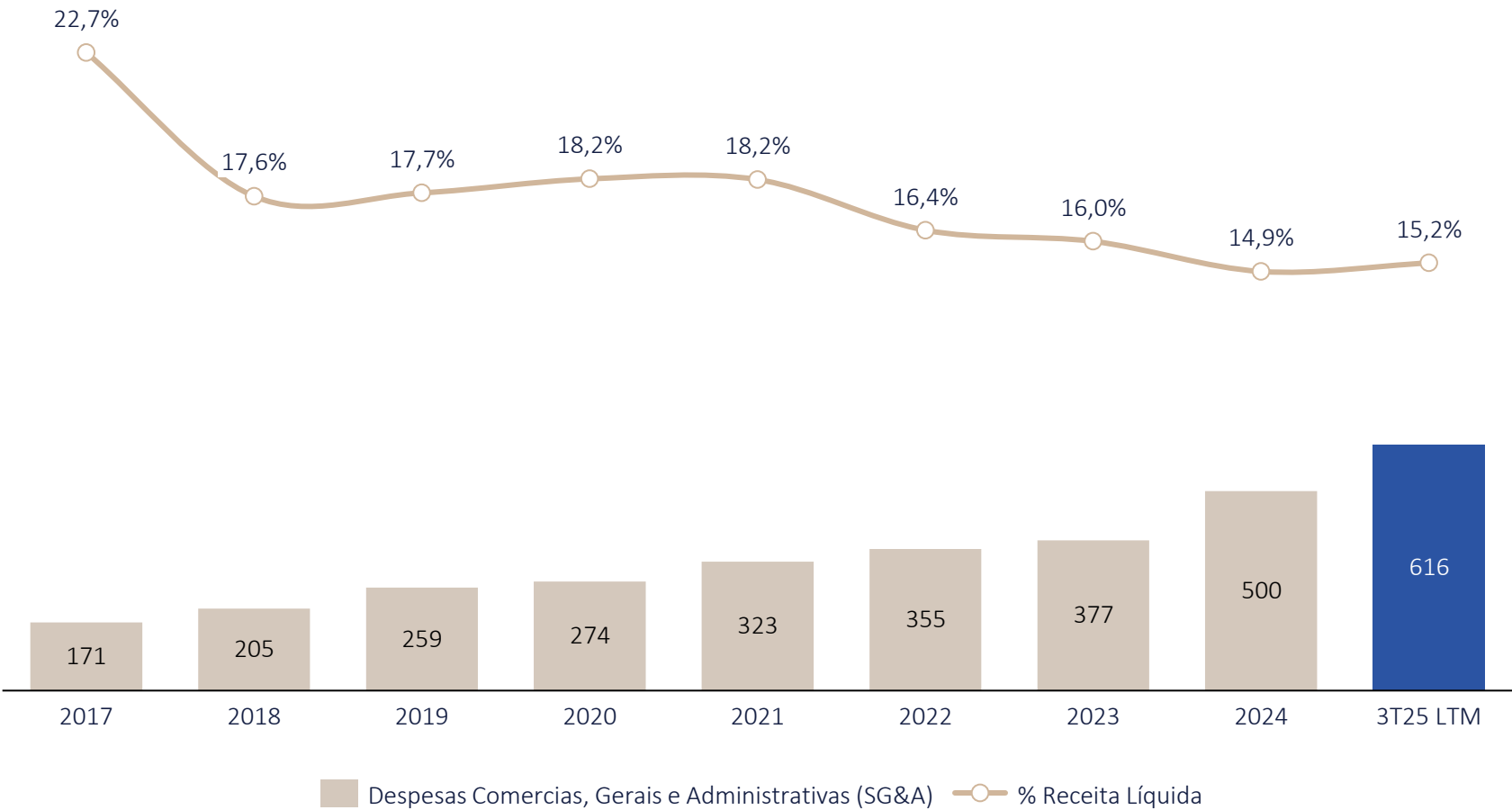
R\$ milhões e %



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

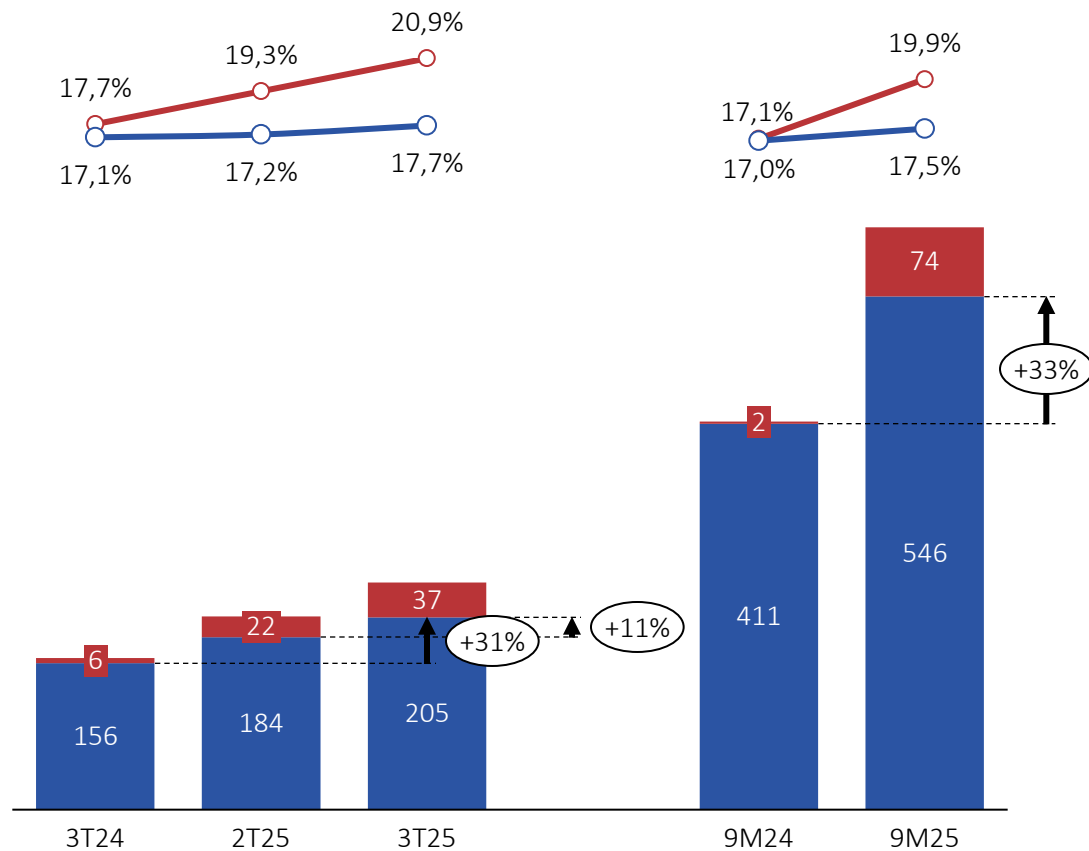
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

R\$ milhões e %



Lucro Líquido Operacional¹

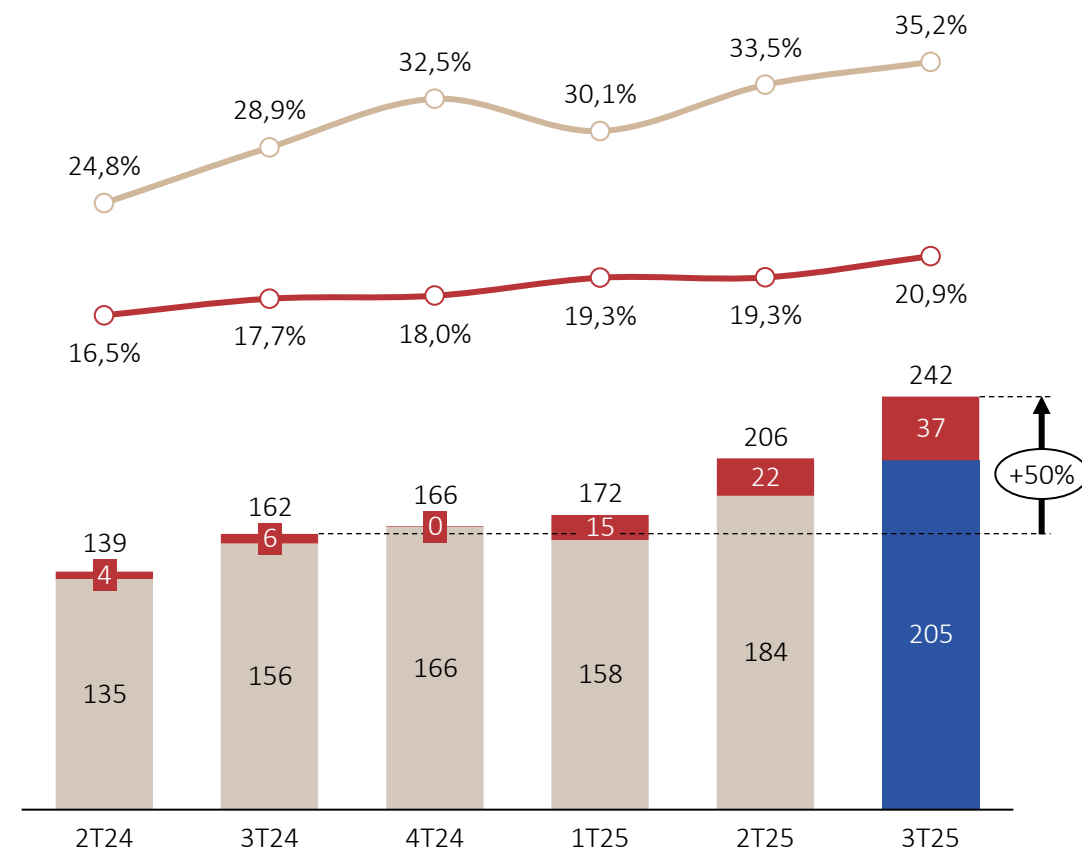
R\$ milhões e %



■ Impacto líquido minoritários² ● Margem Líquida Operacional Ex-minoritários¹²
 ■ Lucro Líquido Operacional¹ ● Margem Líquida Operacional¹

Evolução do Lucro Líquido Operacional¹

R\$ milhões e %



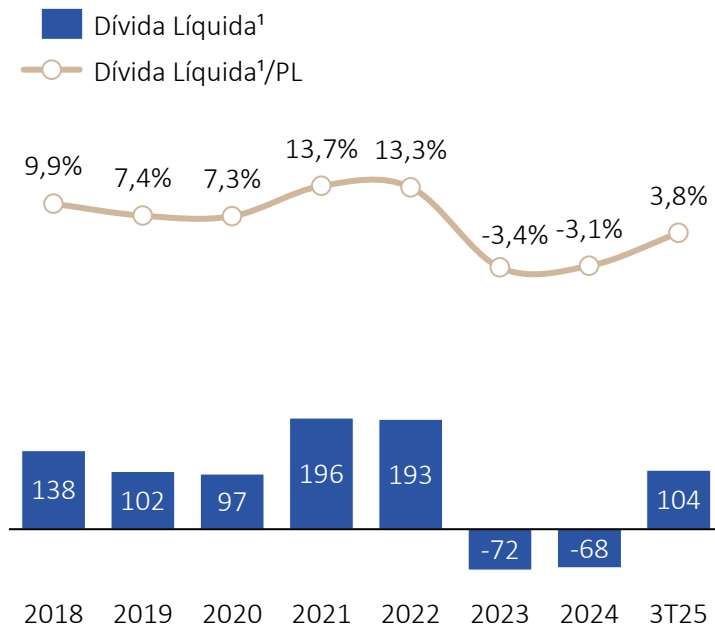
■ Impacto líquido minoritários² ● Margem Líquida Operacional ex-minoritários¹²
 ■ Lucro Líquido Operacional¹ ● ROE Anualizado¹

1 - Lucro Líquido e Margem Líquida Operacionais: 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.

2 - Ex-minoritários: soma das linhas "Resultado com Equivalência Patrimonial" e "Participantes em SCPs e SPEs", disponíveis nas demonstrações de resultados da Companhia.

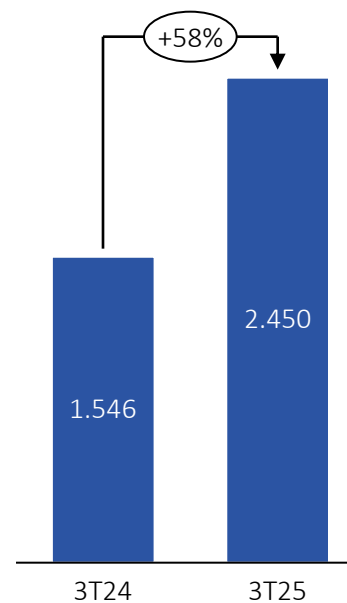
Dívida Líquida¹ e Índice de Alavancagem

R\$ milhões e %



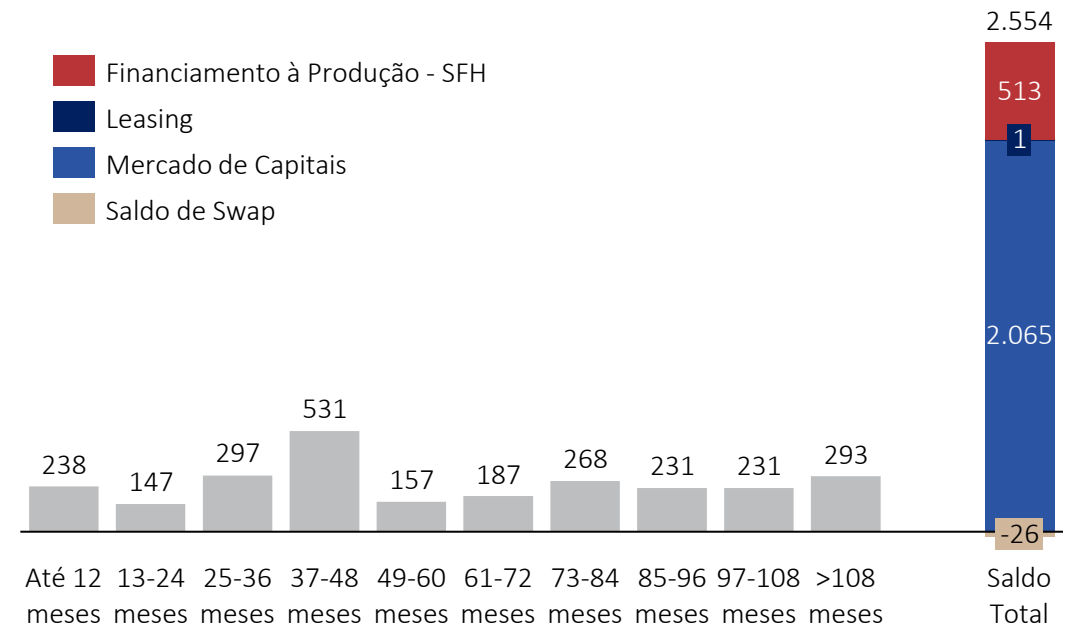
Evolução do Caixa

R\$ milhões



Cronograma de Amortização da Dívida

R\$ milhões

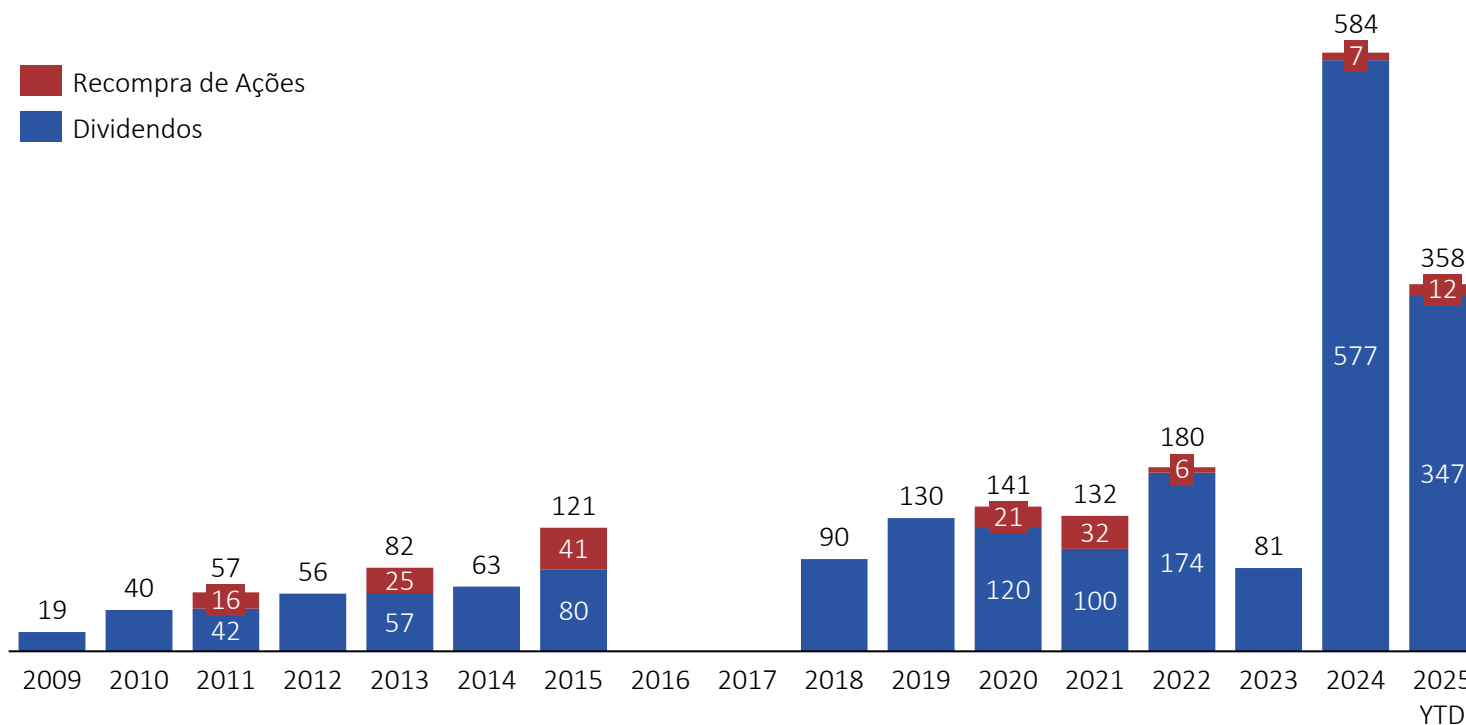


- Índice de alavancagem: Dívida Líquida¹/PL de 3,8%.
- Ao final do 3T25, prazo médio de vencimento da dívida de 67 meses: o mais longo do setor.
- Posição de caixa mais que suficiente para cobrir os próximos 9 anos do endividamento.

brAAA
S&P Global
Ratings

1 - Dívida Líquida (Caixa Líquido): saldo 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.

Dividendos e Recompra de Ações R\$ milhões



- Considerando distribuição de dividendos e recompra de ações, a Direcional retornou R\$ 358 milhões aos acionistas no 9M25.
- Desde o IPO, esse montante totaliza R\$ 2,1 bilhões retornado aos *shareholders*.

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 Direcional. 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 dependem em grande parte do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, do nível de crédito disponível, de regulamentações governamentais existentes e futuras e do desempenho geral da economia mundial e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração.

Equipe de RI

ri.direcional.com.br
ri@direcional.com.br

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

DIRR
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3 IBRA B3
IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3



 **DIRECCIONAL**



 **DIRECCIONAL**

Q3 2025 PRESENTATION



Company's Overview

1981

- Direcional Engenharia founded in Belo Horizonte (State of Minas Gerais)
- Industrial projects for third parties as a construction company
- Development of projects focused on the low-income market and expansion into large-scale developments in the segment

2020 - 2021

- 2020 - Establishment of Riva, a subsidiary focused on the middle-income market



- 2021 - Establishment of Direto, a subsidiary focused on solutions for the real estate credit market

DIRETO.

9M 2025

- Net Sales: BRL 6.2 billion in the last twelve months
- Annualized ROE of 35%
- Direcional's shares included in Ibovespa, the primary benchmark index of the Brazilian stock exchange
- Sale of minority stake in subsidiary (Riva)



2008 - 2011

- 2008 - Tarpon investment in the Company through private placement



- 2008 - Establishment of proprietary sales team



- 2009 - IPO: BRL 274 million



- 2011 - Follow-on - BRL 229 million

2023

- Follow-on: BRL 429 million
- ADTV > US\$ 10 million



Reference shareholders
actively engaged and with solid
track-record in the sector



Successful repositioning
and liability management
processes



Verticalized business model
with **streamlined** production
process



Strong geographic presence in
underpenetrated, high potential
markets



Industrialized standardized
and fast **construction**
technology



Rigorous cost control enabling
high margins



More than **180,000 units** delivered throughout the country
since 2009



More than **550 projects** launched since 2009



Net Sales: **BRL 6.2 billion** in the last twelve months



**Profitability strength: 42.1% Adjusted Gross Margin¹ and
35% Annualized ROE in 3Q25**

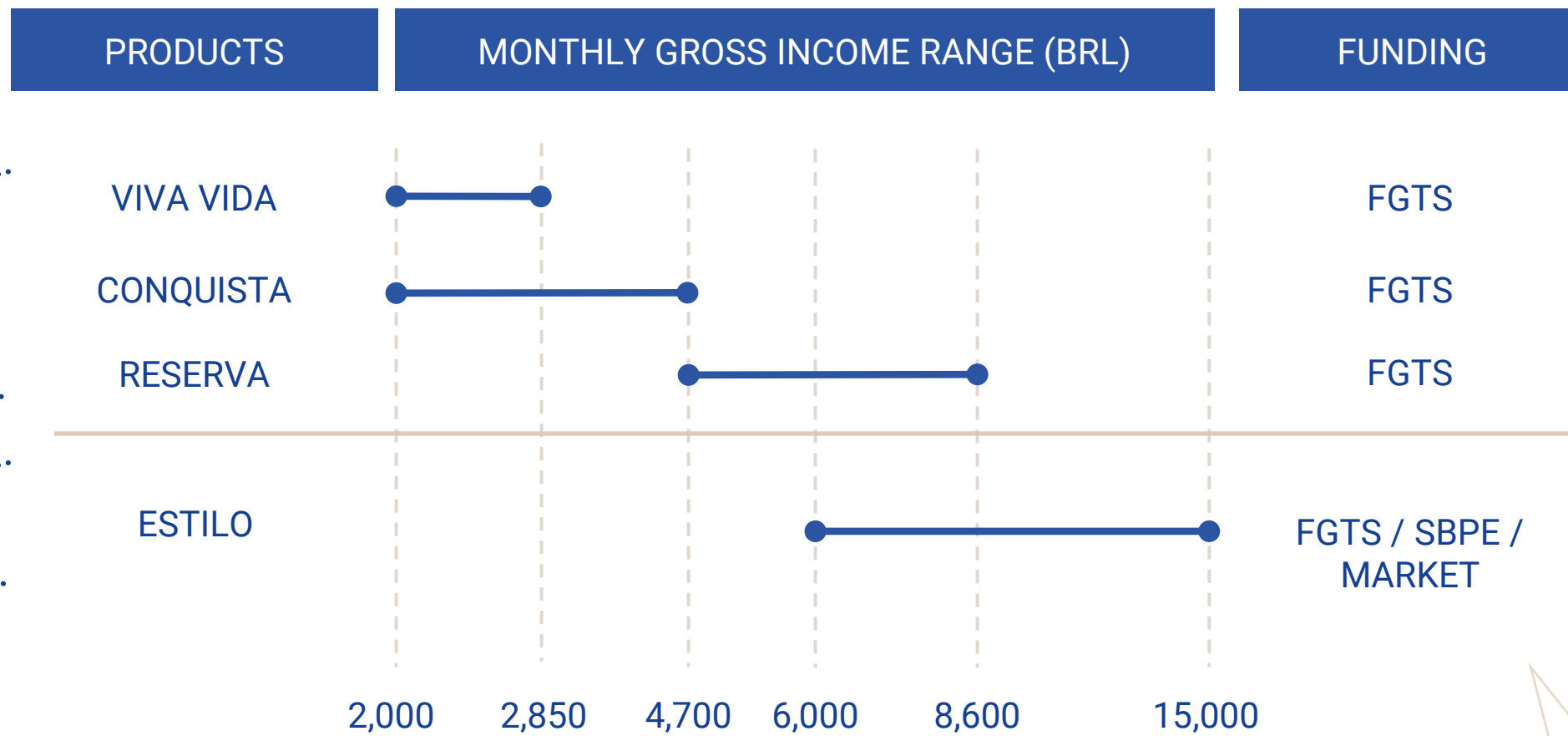


**Conservative financial leverage profile: at the end of 3Q25,
Net Debt²-to-Equity of 3.8%**



Rating **brAAA** by S&P Global Ratings, with stable outlook

Direcional Group is a platform proficient in operating effectively within both the low-income and mid-income segments

DIRECIONAL**RIVA**
INCORPORADORA

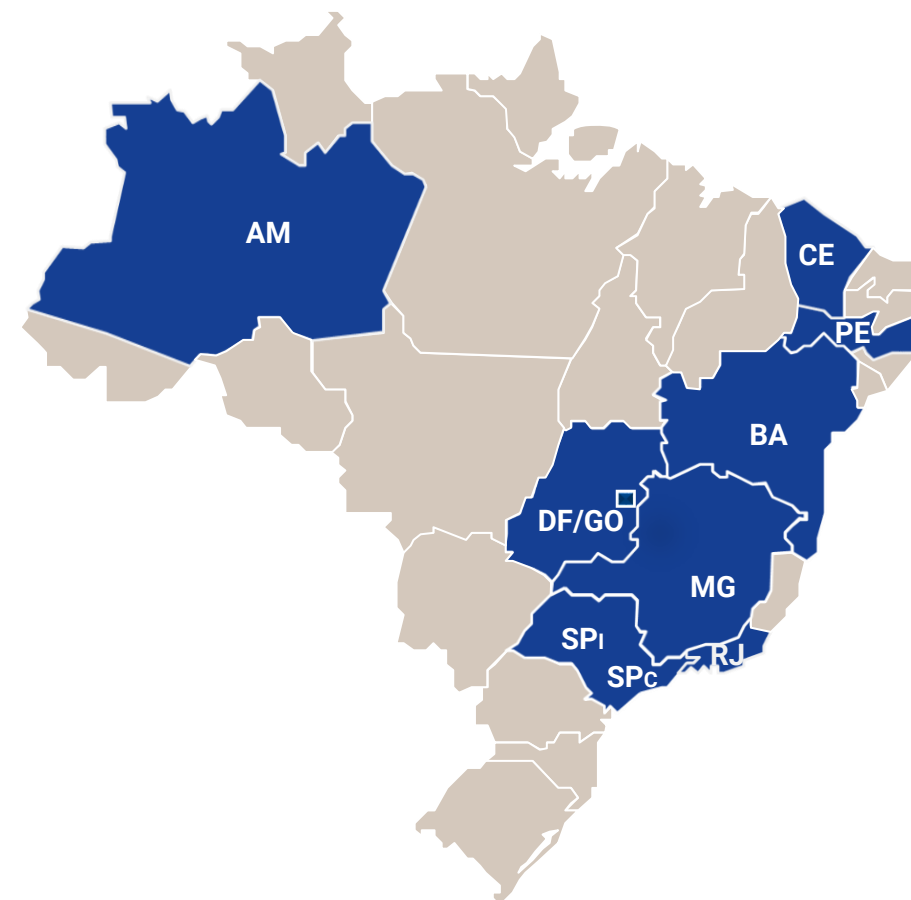
Geographic positioning

DIRECIONAL

Diversified geographic operation, with minimal reliance on highly competitive cities

- 4 leadership regions
- 9 large metropolitan regions
(focus on strategic regions with favorable market and MCMV conditions)

STATE	PRESENCE BY COMPANY	
AM	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
BA	DIRECIONAL	
CE	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
DF/GO	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
MG	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
PE	DIRECIONAL	
RJ	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SP (METRO AREA)	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SP (INLAND)	DIRECIONAL	



Business model focused on high asset turnover and low cash exposure translates into low risk

LANDBANK ACQUISITION THROUGH SWAPS



86% of total landbank costs paid through swaps

Lower cash exposure until launch

Landowner as a “revenue partner”, receiving according to the cash inflow of the project

SALES TEAM



Exclusive sales team, segmented by product

Strategic partnerships with local brokers and proprietary sales stands

Own structure was responsible for more than 60% of total sales in 2024

CLIENTS FINANCING BEFORE THE CONSTRUCTION



Clients financing during the sale of the project

Lower cash impact and absence of cancellation risk

Shorter and more efficient cash cycle

INDUSTRIALIZED CONSTRUCTION



Industrialized process with aluminum molds and concrete walls

Construction of buildings with 40 apartments in 45 days using aluminum molds

Remarkable track record of high quality, cost control and on-time delivery

Minha Casa, Minha Vida Program

DIRECIONAL

Upgrades to the MCMV boost affordability and broaden the addressable market



The *Minha Casa, Minha Vida* program aims primarily to **assist low-income families finance the purchase of their own homes.**

The program offers below-market interest rates and down payment subsidies to provide decent housing for low-income families, using funds from the FGTS (Severance Indemnity Fund for Employees).

In April 2025, the FGTS Board of Trustees approved the creation of an additional income tier within the program – Tier 4 – for families earning a gross monthly household income between BRL 8,600 and BRL 12,000. The new tier allows thousands of families to access housing financing under more favorable conditions than those currently available outside the program.

MCMV in numbers

- 2025 budget: **BRL 126 billion +**, the highest amount ever recorded
- Goal to contract **2 million** housing units by 2026
- Maximum financing term revised from **30 years to 35 years**
- Up to BRL 55k subsidy¹** for MCMV beneficiaries
- Tax rate of 1% (down from 4%)** for sales made to customers earning up to BRL 2,850

Tier	Income Range (Before)	Income Range (Current)	Interest Rate
Tier 1	Up to BRL 2,640.00	Up to BRL 2,850 ↑	4.00% - 4.50%
Tier 2	Up to BRL 4,400.00	Up to BRL 4,700 ↑	4.75% - 6.50%
Tier 3	Up to BRL 8,000.00	Up to BRL 8,600 ↑	7.66% - 8.16%
Tier 4	-	Up to BRL 12,000 ✓	~10.50%

Creation of Tier 4

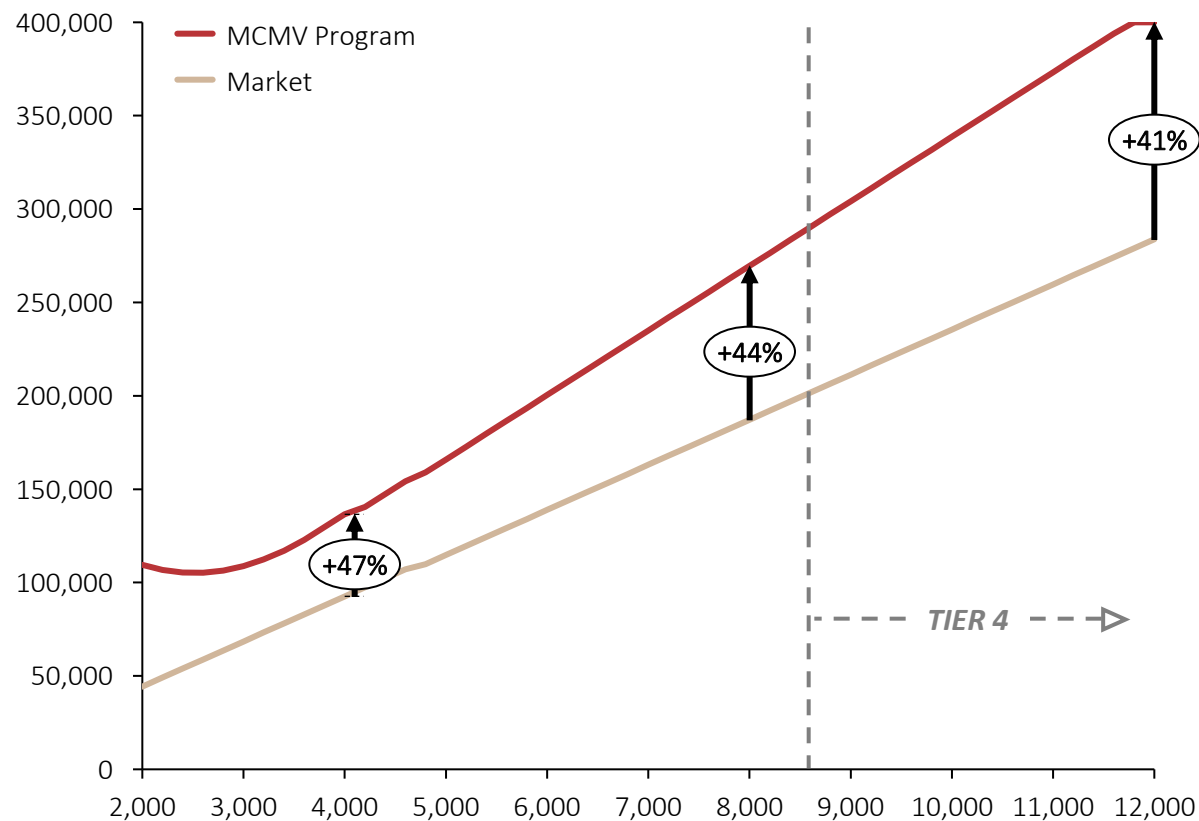
- Estimated additional budget: **BRL 30 billion**
- Expected to serve **120,000 families**
- Increase in the housing units' price cap to **BRL 500k nationwide²**
- Financing allowed using the **Price amortization system**

Source: ABRAINC. | Notes: (1) Discount that the FGTS grants on a non-repayable basis to families in the lowest income ranges of the program and that helps reduce the down payment on the unit financing; (2) New price cap applicable to units under Tier 4 of the MCMV program.

Upgrades to the MCMV boost affordability and broaden the addressable market

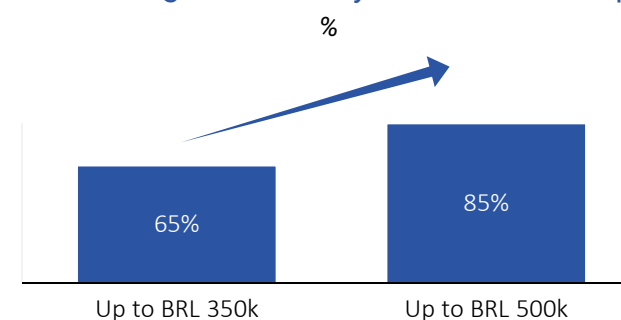
Aumento da capacidade de compra das famílias

Gross monthly household income x Total funded amount

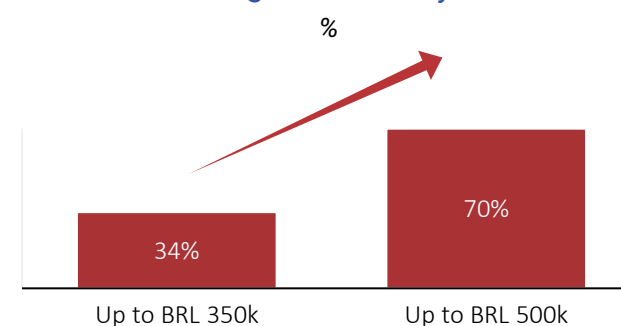


With the creation of Tier 4, MCMV-eligible products in inventory showed a significant increase, especially in Riva

MCMV-eligible inventory – Direcional Group



MCMV-eligible inventory – Riva





Land Purchase Committee

Land selection is essential to the success of the project. All prospected possibilities go through careful evaluation by the Land Purchase Committee, considering economic viability along with all technical, legal, and commercial aspects involved.



Launch Committee

All potential launches are comprehensively discussed by the Launch Committee, which meticulously evaluates the economic and financial feasibility studies of each project before any approval.

PSV acquired in 2024 (100%)

BRL 14.4 billion

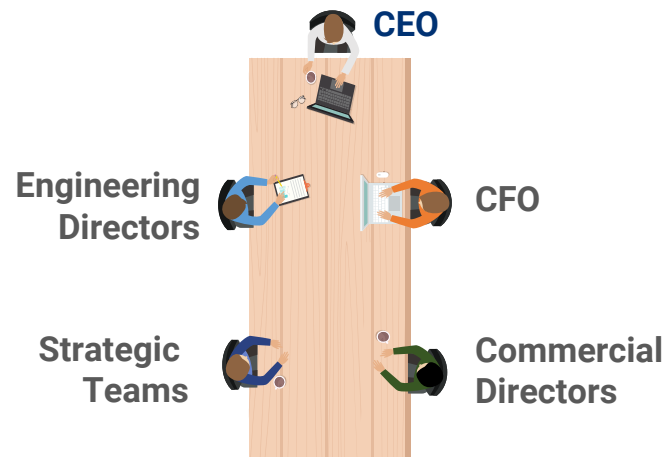
Development potential

50.3 thousand units

In 2024, we acquired

80 land plots

Committee Members



PSV launched in 2024 (100%)

BRL 5.8 billion

Units launched

18.1 thousand units

In 2024, we launched

57 projects

Value creation through product differentiation

DIRECIONAL

LOW-INCOME SEGMENT

DIRECIONAL

Standardized projects

Low-rise buildings

Projects designed for greater efficiency in
condominium costs

Located in developing regions with easy
access

DISTINCTIVE SALES PROCESS

DISTINCTIVE LAND ACQUISITION STRATEGY

CASH GENERATION PROFILE

Product
Highlights

Company and
Sector
Highlights

MIDDLE-INCOME SEGMENT

RIVA
INCORPORADORA

Industrialized construction in the mid-income
segment

High-rise buildings

Complete leisure facilities

Premium location

**MORE EXPERIENCED SALES TEAMS ARE REQUIRED
FOR MIDDLE-INCOME CLIENTS**

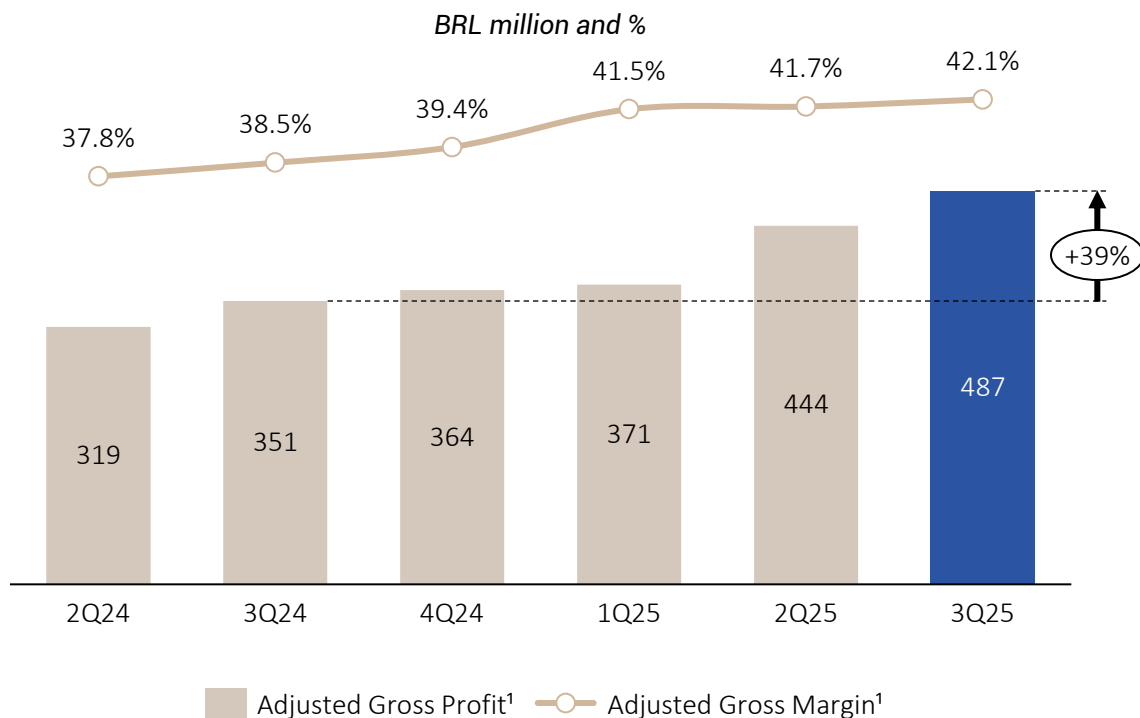
**TARGETED AT FAMILIES WITH MONTHLY INCOME
BETWEEN BRL 6,000 AND BRL 15,000**

GROWTH PROFILE

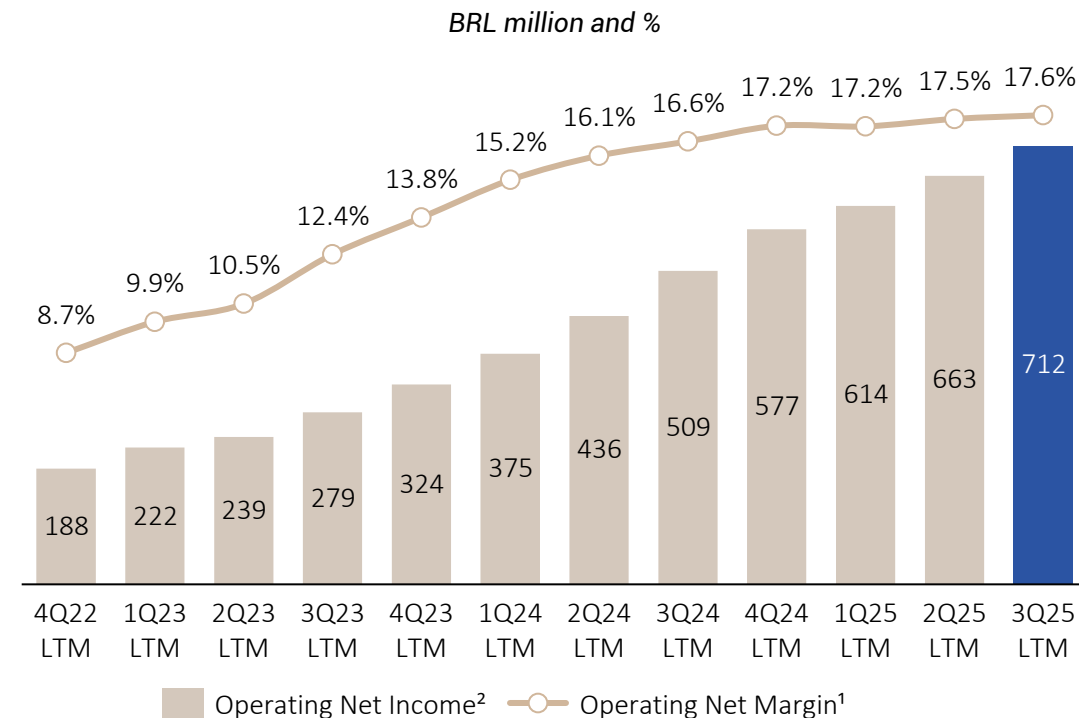


Operating and Financial Highlights

Adjusted Gross Margin¹ Track Record



Operating Net Income² Track Record - LTM



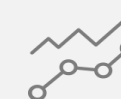
3Q25 Net Revenue
BRL 1.2 bn
 (+27% vs. 3Q24)



Backlog Margin
45.2%
 (+1.8 p.p. vs. 3Q24)



Net Income
BRL 230 mn
 (+43% vs. 3Q24)



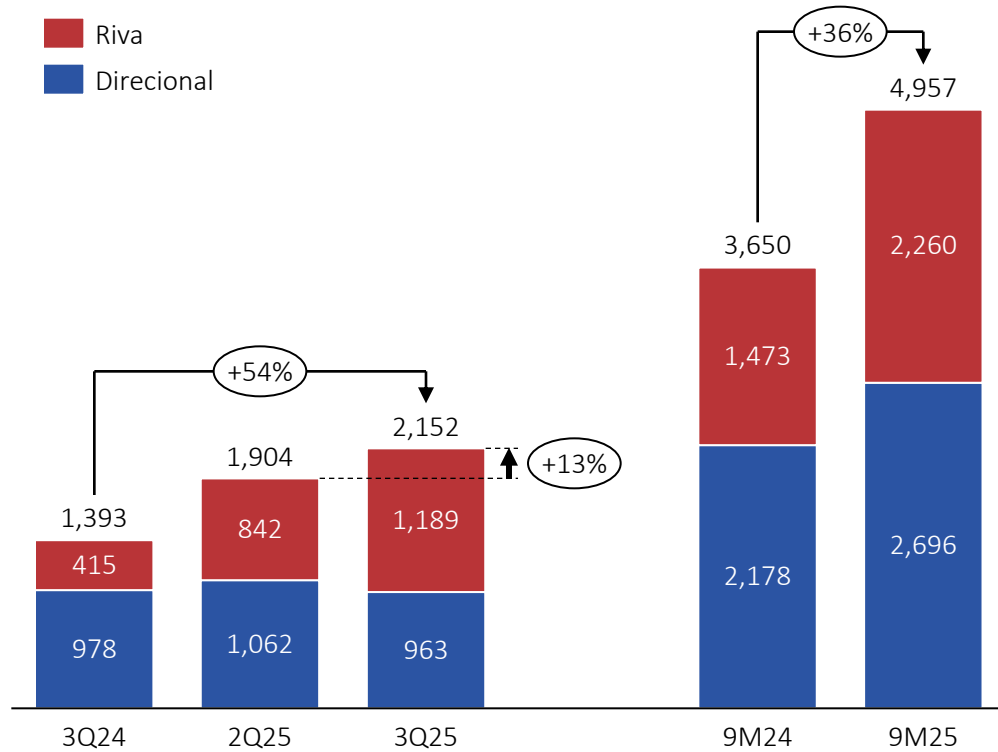
Annualized ROE²
35%
 (+6.3 p.p. vs. 3Q24)

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

2 - Adjustment excluding non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses", expenses with sales of receivables and equity swap result, as applicable.

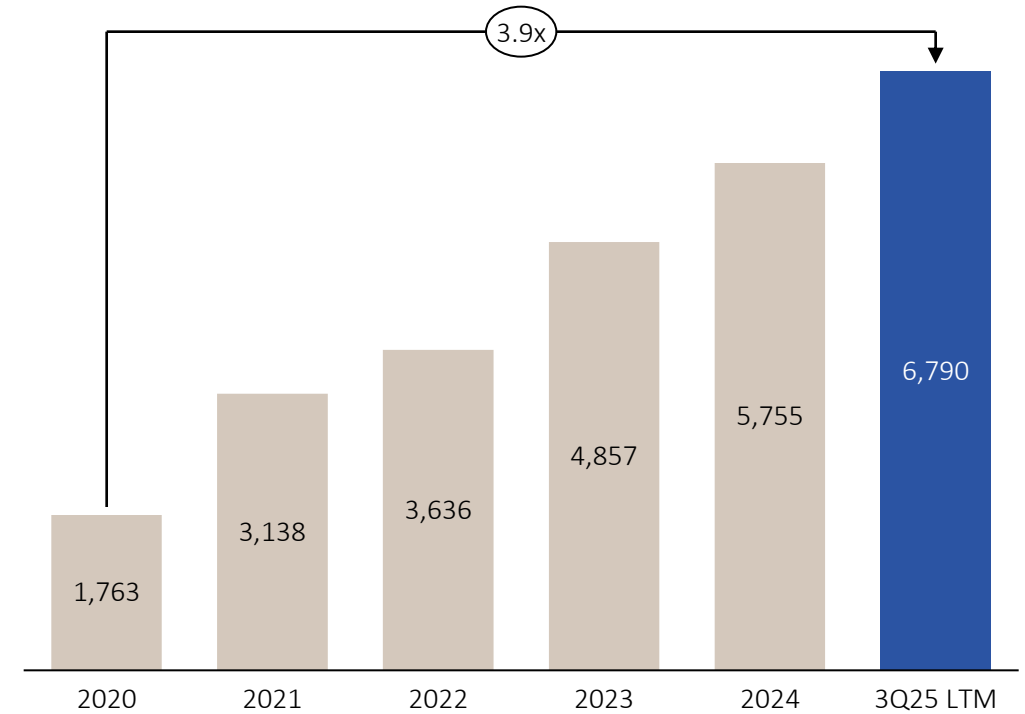
Launches¹

PSV 100% - BRL million



Launches Track Record

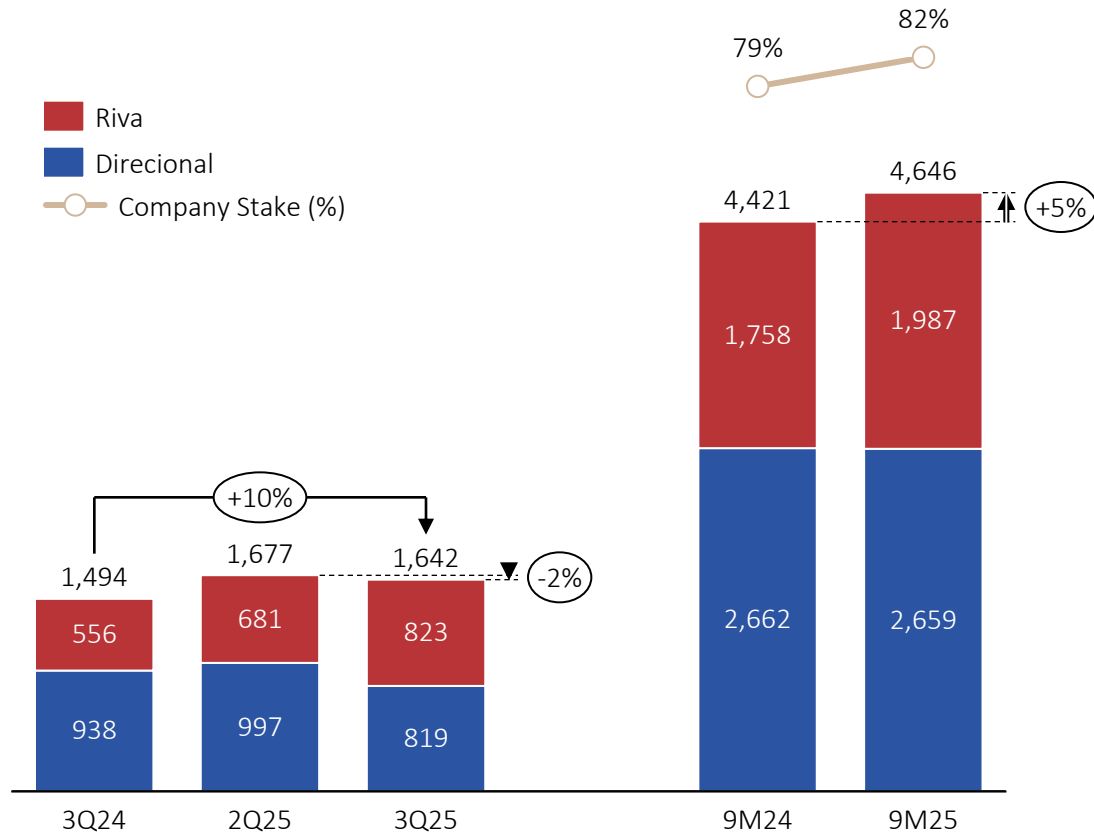
PSV 100% - BRL million



1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program in 3Q24.

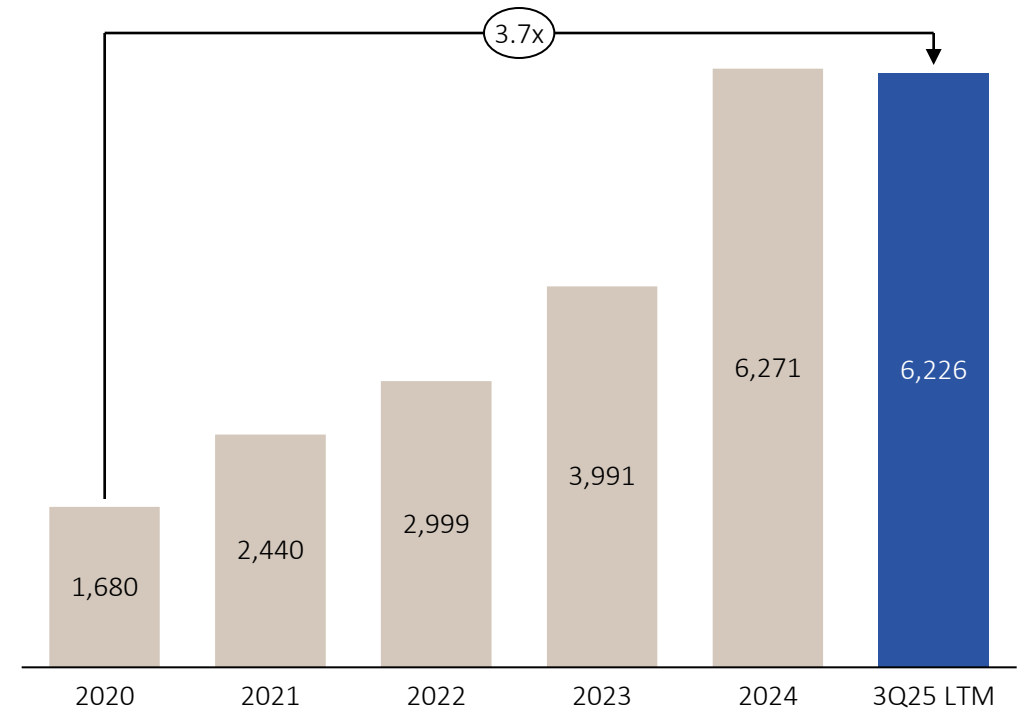
Net Sales¹

PSV 100% - BRL million



Net Sales Track Record

PSV 100% - BRL million



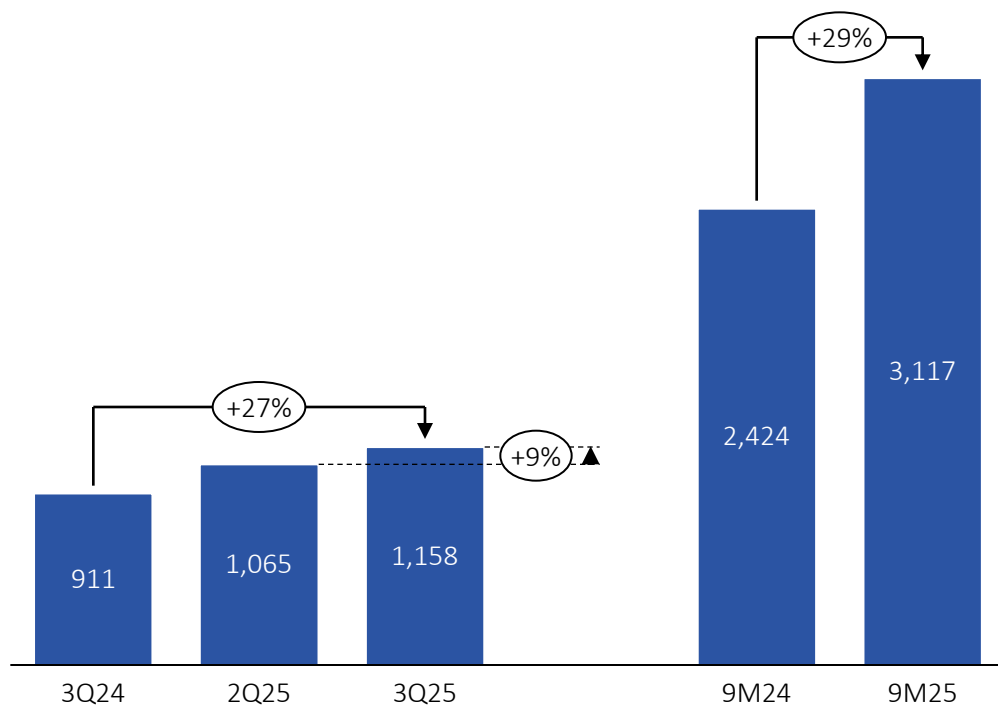
1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program in 3Q24.

Net Revenue growth

DIRECIONAL

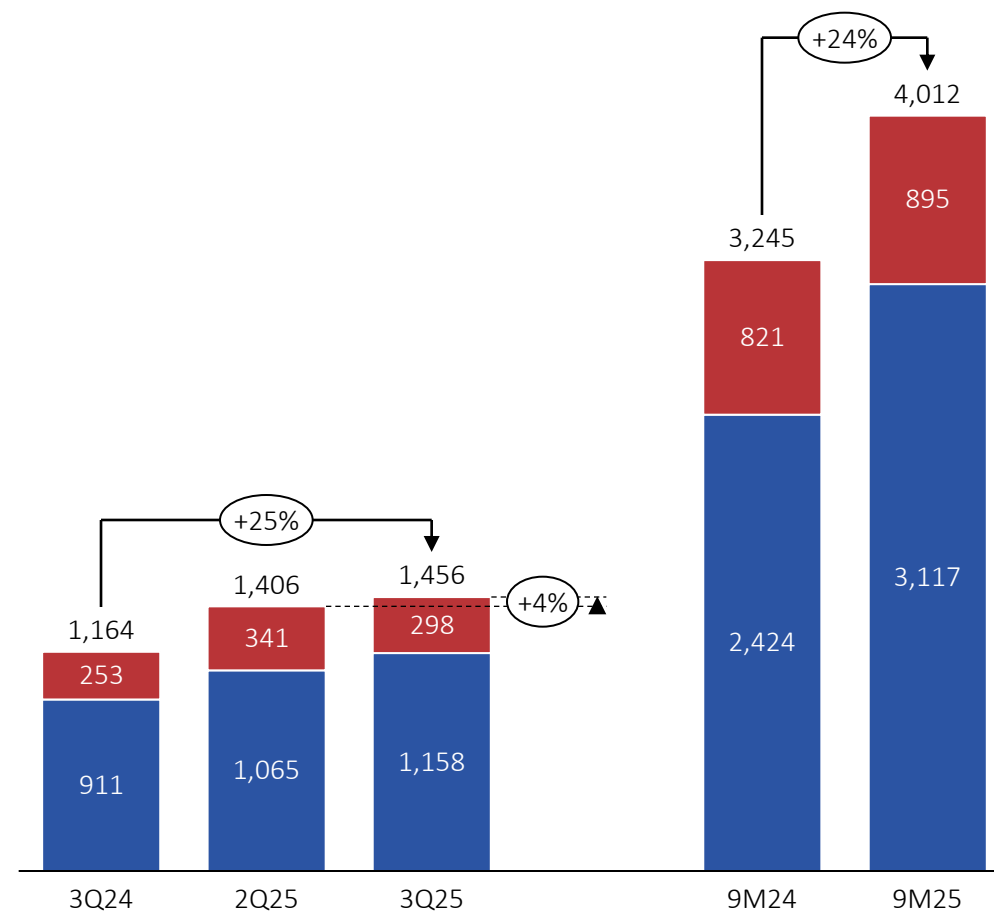
Net Revenue

BRL million



Total Net Revenue¹

BRL million



■ Non-consolidated Net Revenue (non-consolidated SPVs)
■ Consolidated Net Revenue

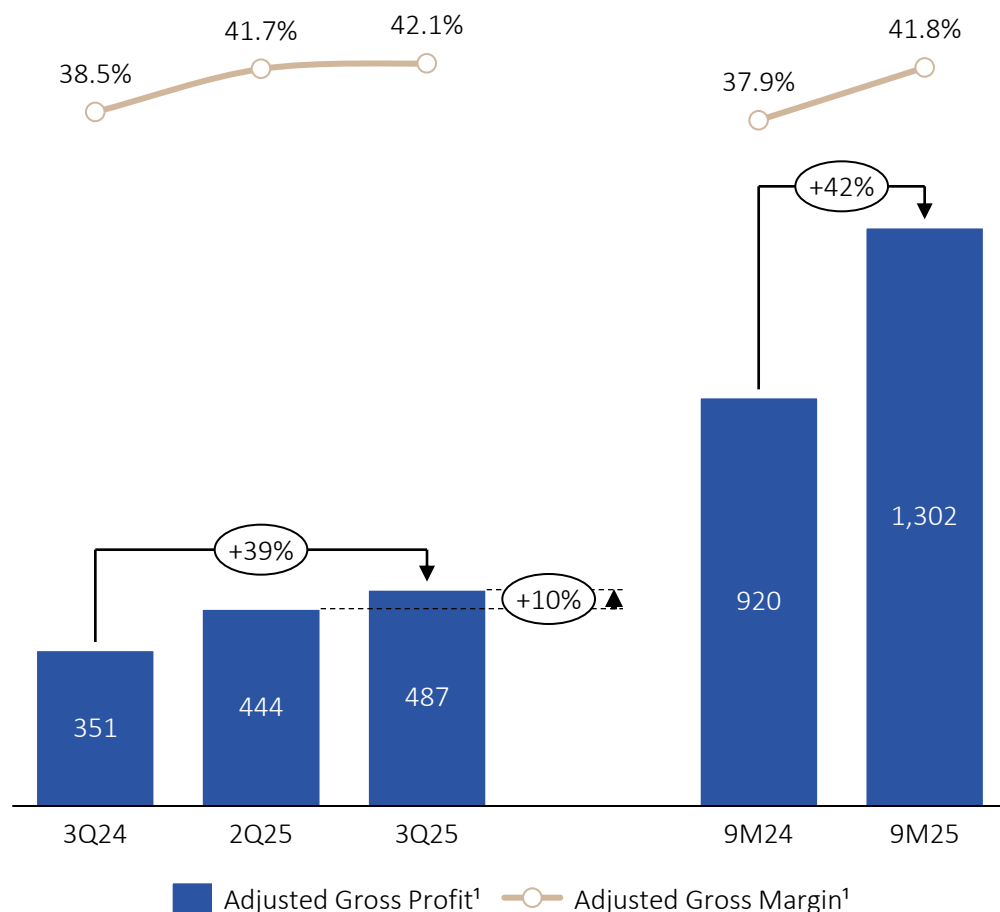
1 - Total Net Revenue: adjustment including Net Revenue from non-consolidated SPVs.

Record-high Gross Margin and Backlog Margin

DIRECIONAL

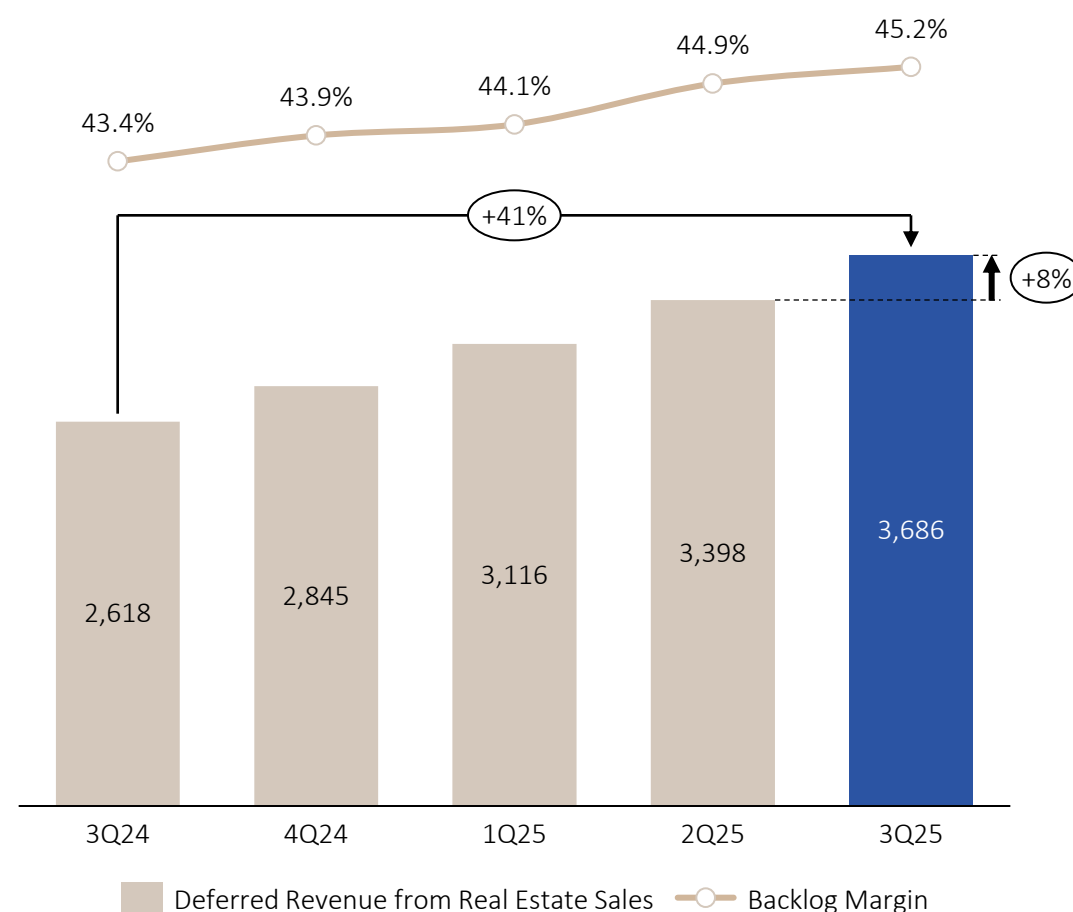
Adjusted Gross Profit¹

BRL million and %



Deferred Revenue from Real Estate Sales

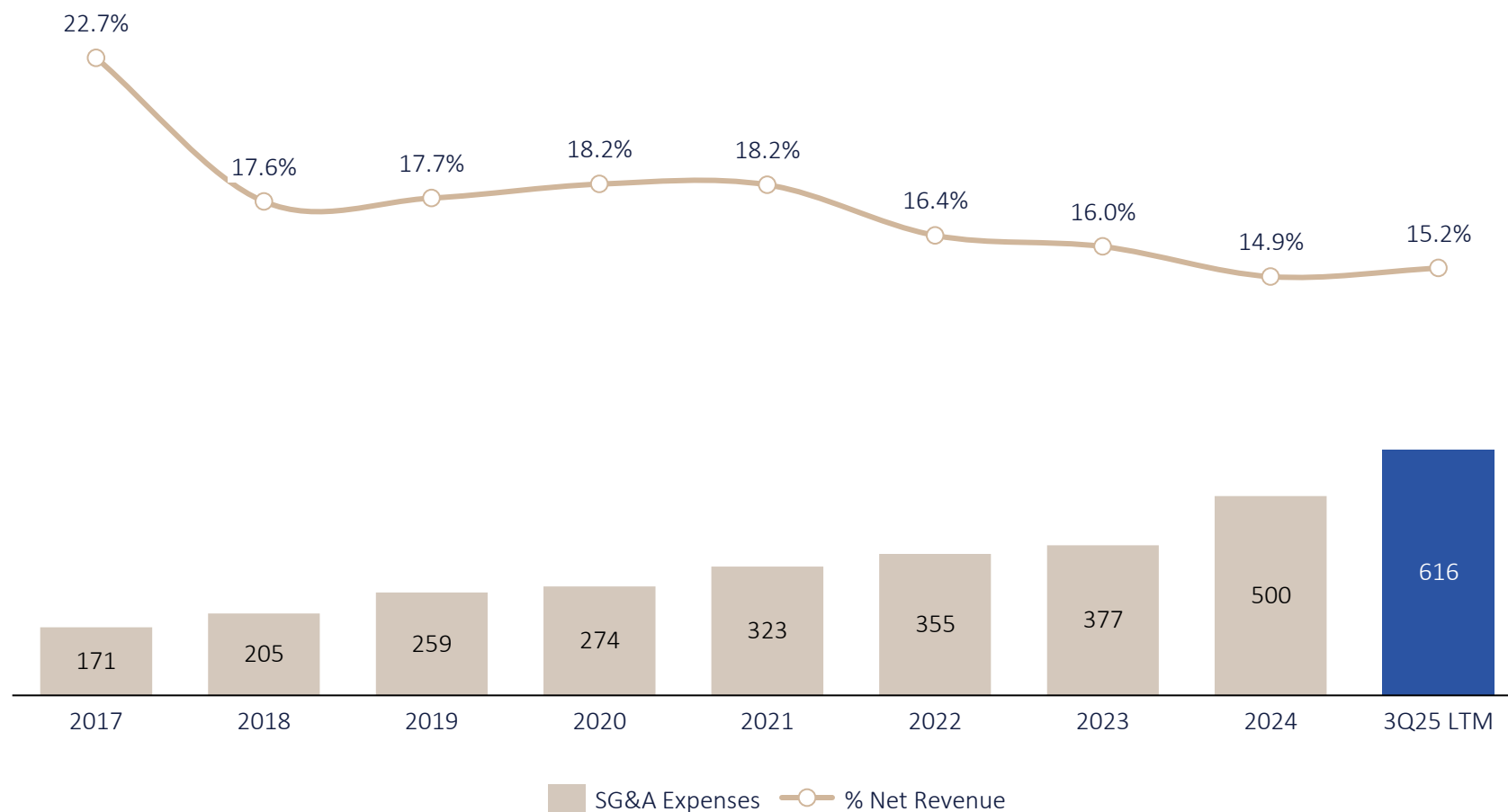
BRL million and %



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

Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)

BRL million and %

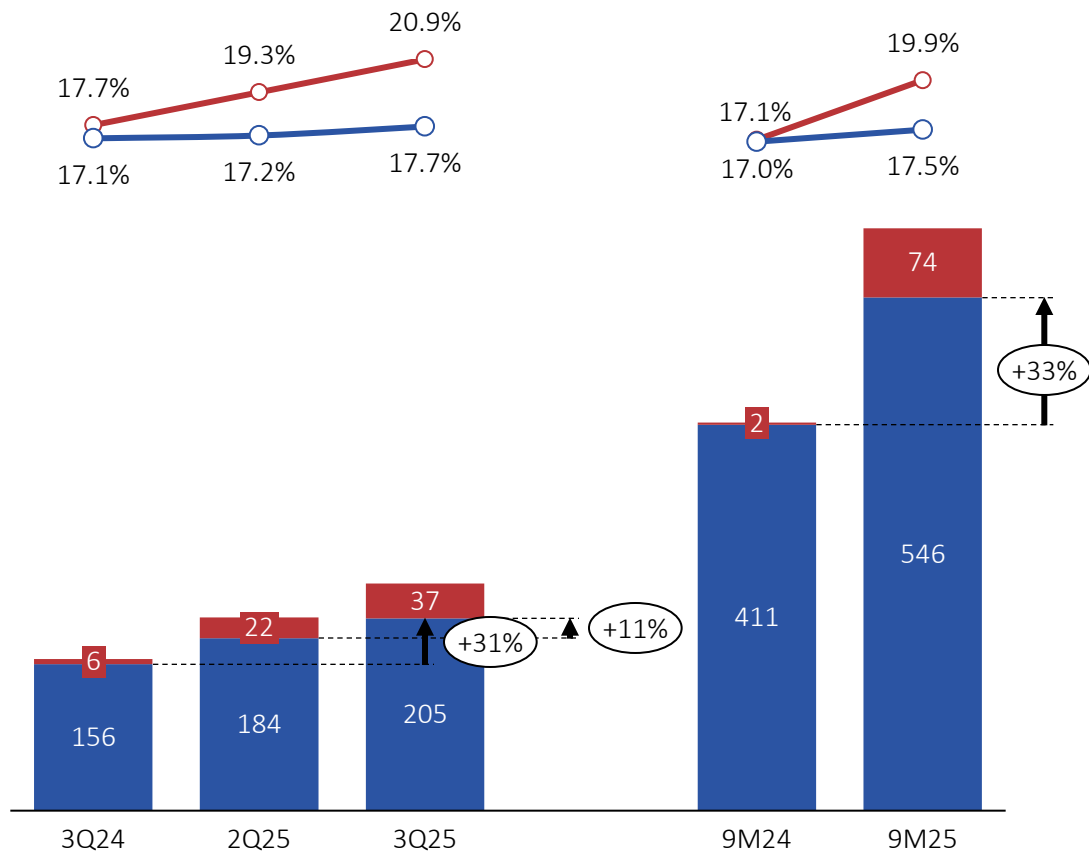


Net Income and Net Margin strength

DIRECIONAL

Operating Net Income¹

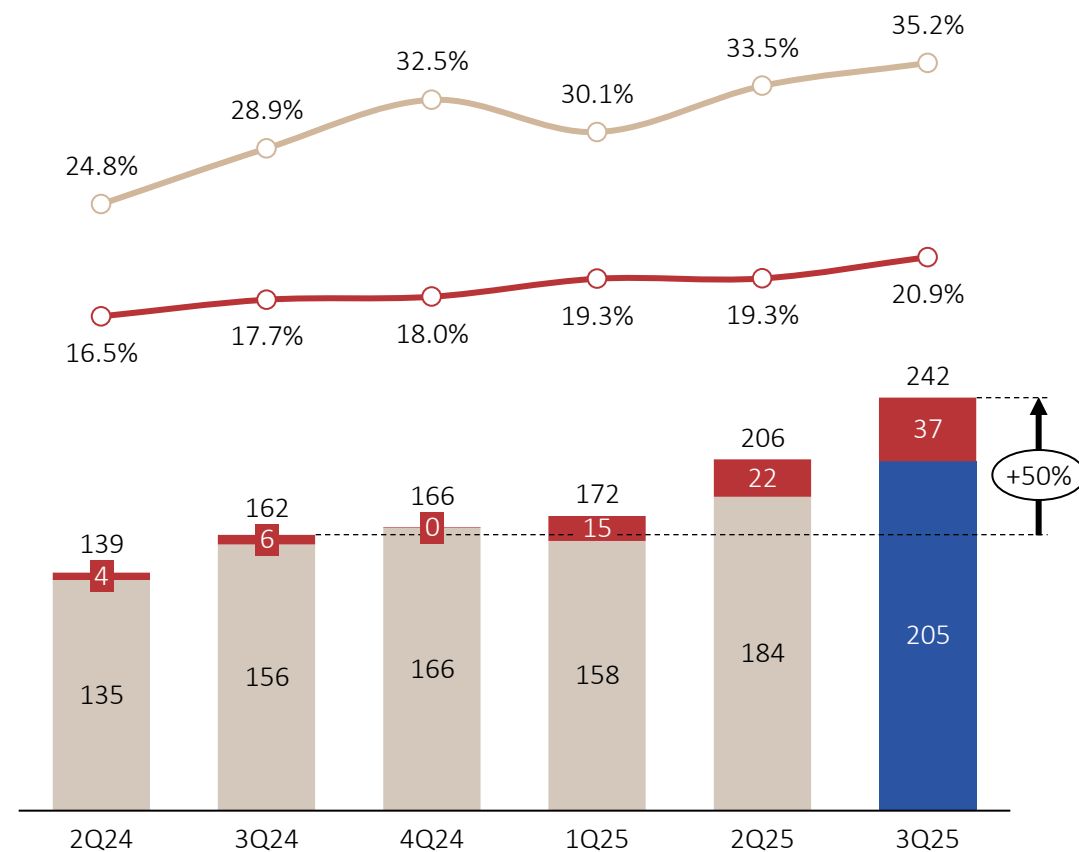
BRL million and %



■ Minority Interest & Equity Income²
○ Operating Net Margin ex-minorities¹²
■ Operating Net Income¹
○ Operating Net Margin¹

Operating Net Income¹ Track Record

BRL million and %



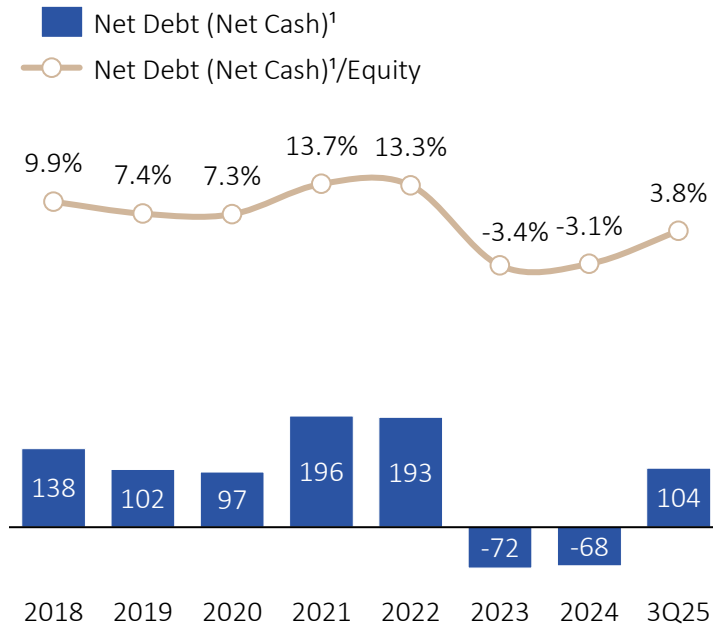
■ Minority Interest & Equity Income²
○ Operating Net Margin ex-minorities¹²
■ Operating Net Income¹
○ Annualized ROE¹

1 - Adjustment excluding non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses", expenses with sales of receivables and equity swap result, as applicable.

2 - Total amount reported under Minority Interest and Equity income in the Company's Financial Statements.

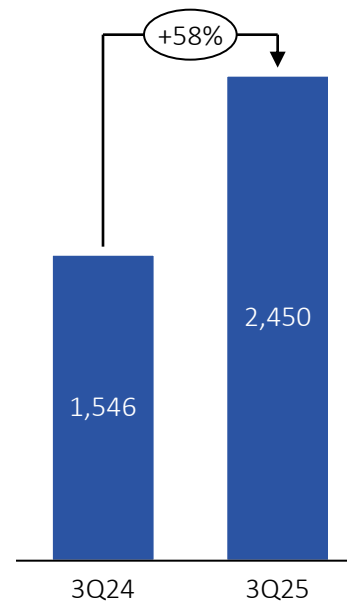
Net Debt¹ and Leverage Ratio

BRL million and %



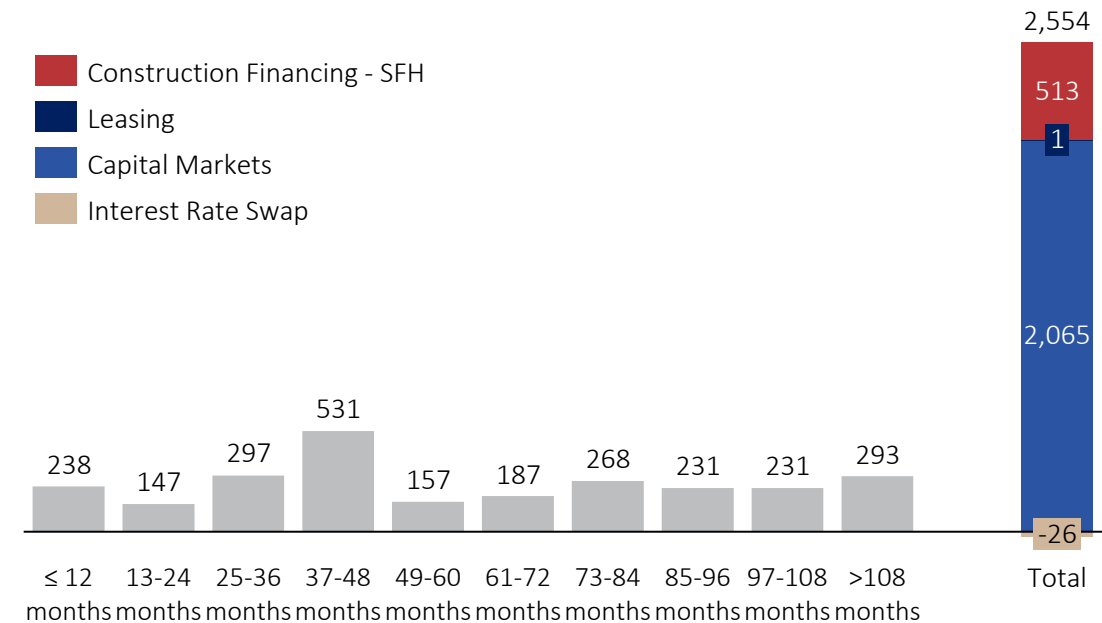
Cash Position

BRL million



Debt Amortization Schedule

BRL million

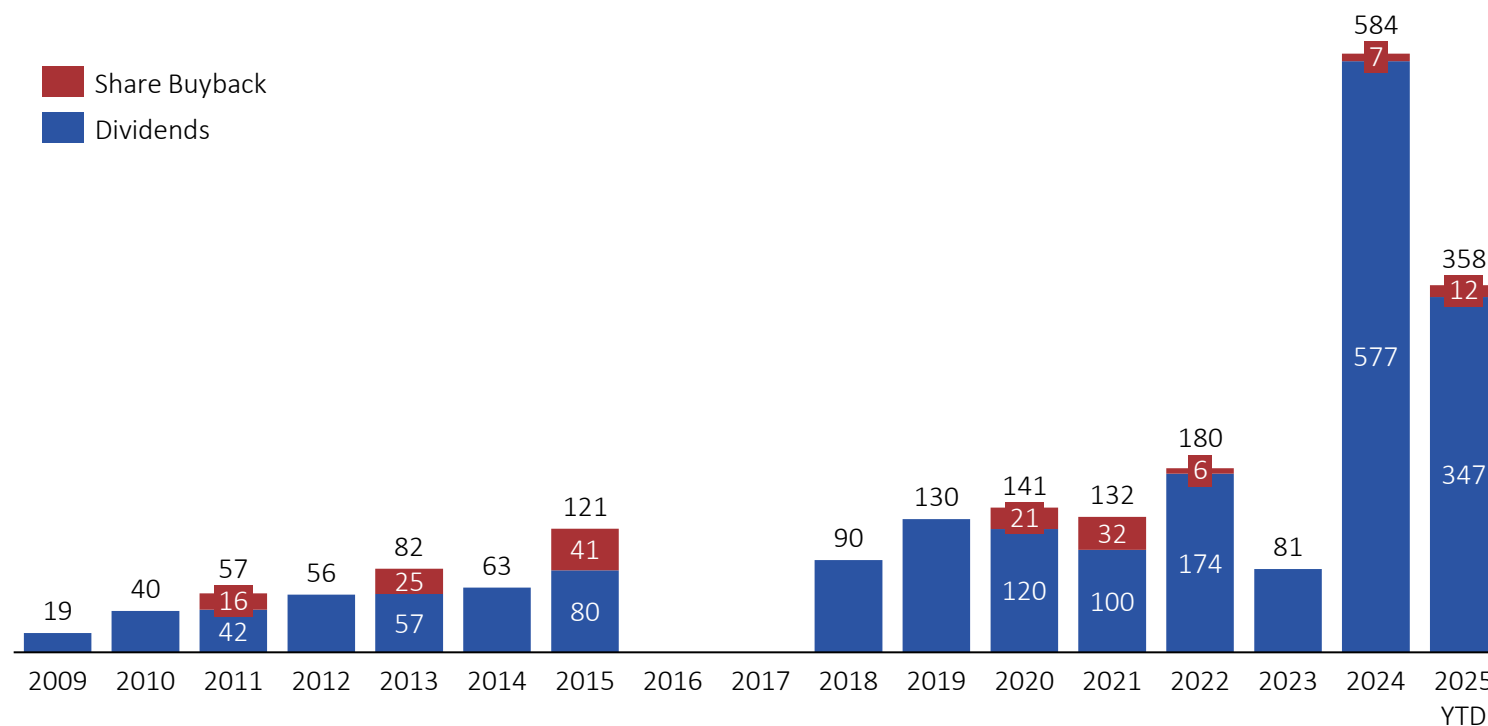


- Leverage ratio: Net Debt-to-Equity of 3.8%.
- At the end of 3Q25, weighted average maturity of debt reached 67 months: the longest in the sector.
- Cash position more than sufficient to cover the debt amortization over the next 9 years.

brAAA
S&P Global
 Ratings

1 - Net Debt (Net Cash): Loans and Financing operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

Dividends and Share Buyback
BRL million



- Considering dividend distributions and share buybacks, Direcional returned BRL 358 million to shareholders in 2025 year-to-date.
- Since the IPO, the Company has returned a total of BRL 2.1 billion to shareholders.

This presentation contains certain forward-looking statements concerning the business prospects, projections of operating and financial results and growth potential of the Company, which are based on management's current expectations and estimates of the future performance of the Company. Although the Company believes such forward-looking statements are based on reasonable assumptions, it can give no assurance that its expectations will be achieved. Expectations and estimates that are based on the future prospects of the Company are highly dependent upon market behavior, Brazil's political and economic situation, existing and future regulations of the industry and international markets and, therefore, are subject to changes outside the Company's and management's control. The Company undertakes no obligation to update any information contained herein or to revise any forward-looking statement as a result of new information, future events or other information.

IR Team

ri.direcional.com.br/en
ri@direcional.com.br

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

DIRR
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3 IBRA B3
IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3



 **DIRECCIONAL**