



Belo Horizonte, 15 de janeiro de 2026 - 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 4º trimestre de 2025 (4T25) e ao exercício de 2025. 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 4T25 E DO ANO DE 2025

- ✓ **VENDAS BRUTAS ALCANÇAM R\$ 7,1 BILHÕES EM 2025 (R\$ 5,9 BILHÕES % COMPANHIA), O MAIOR PATAMAR ANUAL DA HISTÓRIA**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 6,2 BILHÕES NO ANO, COM PARTICIPAÇÃO DA COMPANHIA ALCANÇANDO 83% NO ANO E 86% NO TRIMESTRE**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DA RIVA ATINGEM R\$ 2,7 BILHÕES EM 2025, UM CRESCIMENTO DE 15% SOBRE 2024, MARCANDO SEU MELHOR DESEMPENHO ANUAL**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA RECORDE NO ANO: R\$ 882 MILHÕES (R\$ 389 MILHÕES NO 4T25)**
- ✓ **R\$ 1,5 BILHÃO PAGOS EM DIVIDENDOS EM 2025, SENDO R\$ 804 MILHÕES NO 4T25, EQUIVALENTES A R\$ 1,55 POR AÇÃO**

OUTROS DESTAQUES

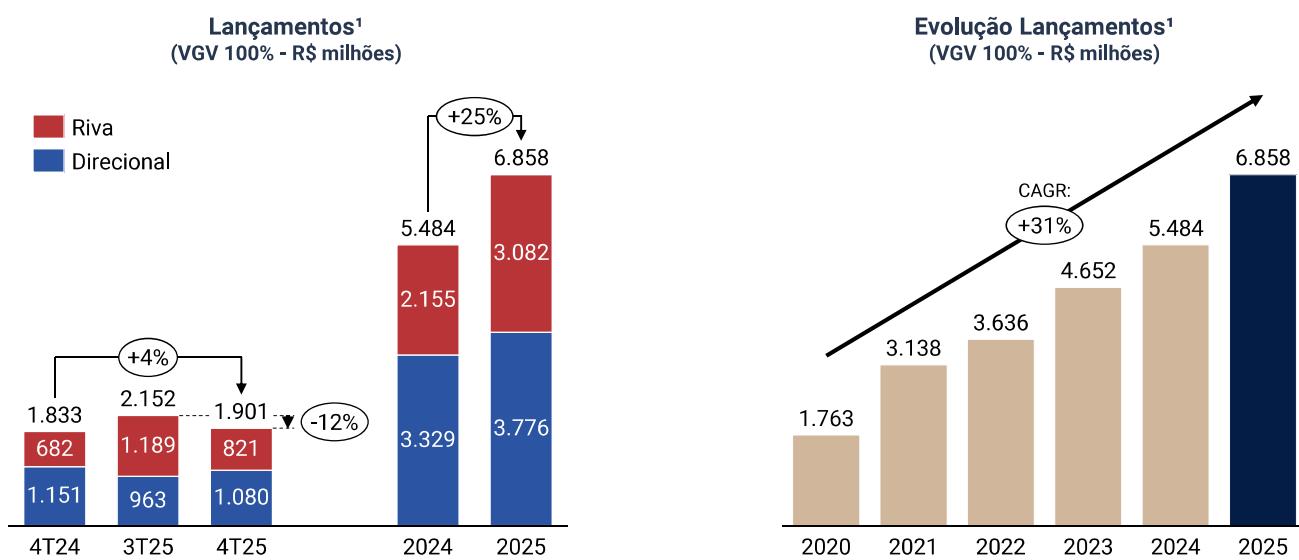
- Lançamentos atingem R\$ 1,9 bilhão no trimestre (R\$ 1,7 bilhão % Companhia) e R\$ 6,9 bilhões no ano (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), crescendo 25% sobre 2024¹.
- Participação da Companhia nos Lançamentos alcança 88% no 4T25 e 86% no exercício de 2025.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 21% no 4T25 na visão consolidada.
- VSO da Riva foi de 24% no trimestre.

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

LANÇAMENTOS

Ao longo do 4º trimestre de 2025, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,7 bilhão % Companhia), volume 4% acima do observado no 4T24. Considerando o mix de produtos lançados no trimestre, a participação da Companhia foi de 88%. Com isso, levando em conta o volume lançado no % Companhia, o crescimento foi de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

No ano de 2025, os Lançamentos totalizaram R\$ 6,9 bilhões (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento de 25% quando comparado ao ano de 2024. Ao se considerar a participação da Companhia nos projetos, o incremento foi ainda maior, atingindo 29% ano contra ano.



Lançamentos ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.900,9	2.151,6	1.833,2	-11,7%	3,7%	6.857,5	5.483,7	25,1%
Direcional	1.079,8	962,7	1.151,2	12,2%	-6,2%	3.776,0	3.328,9	13,4%
Riva	821,1	1.188,9	681,9	-30,9%	20,4%	3.081,6	2.154,8	43,0%
VGV Lançado (% Companhia)	1.680,2	2.017,6	1.405,8	-16,7%	19,5%	5.893,2	4.564,7	29,1%
Direcional	859,1	888,8	880,0	-3,3%	-2,4%	3.269,1	2.819,1	16,0%
Riva	821,1	1.128,8	525,7	-27,3%	56,2%	2.624,2	1.745,6	50,3%
Unidades Lançadas	4.780	6.449	5.763	-25,9%	-17,1%	19.749	16.826	17,4%
Direcional	3.587	3.811	4.188	-5,9%	-14,4%	13.956	11.870	17,6%
Riva	1.193	2.638	1.575	-54,8%	-24,3%	5.793	4.956	16,9%
% Companhia Médio	88,4%	93,8%	76,7%	-5 p.p.	12 p.p.	85,9%	83,2%	3 p.p.

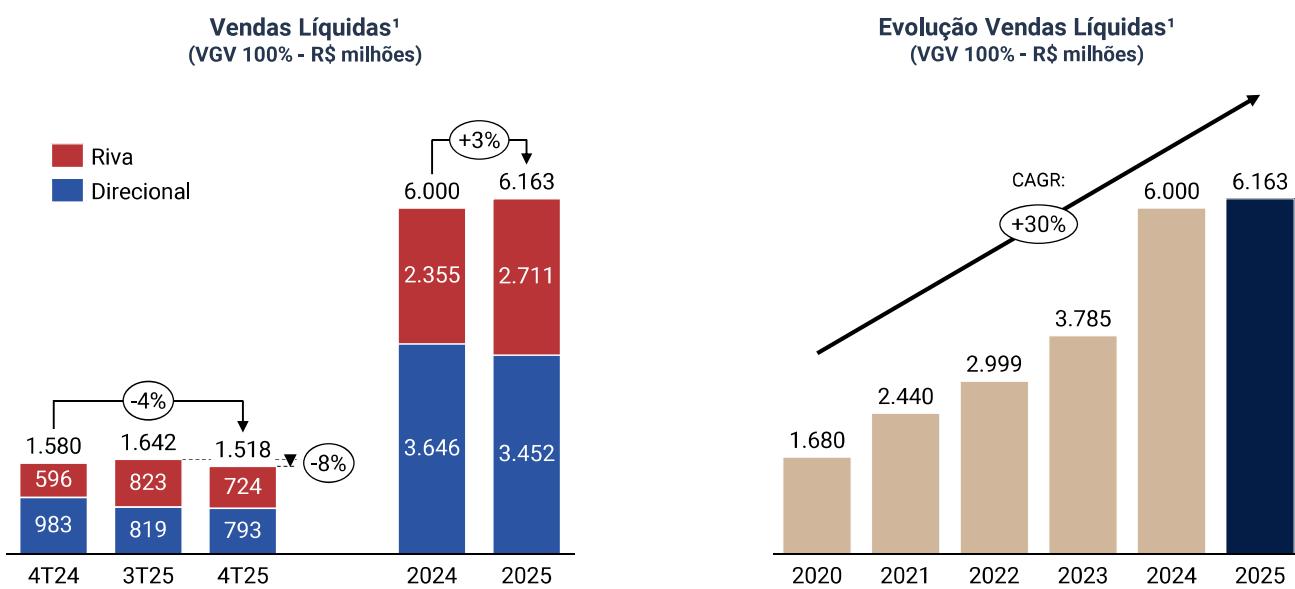
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Brutas atingiram R\$ 1,8 bilhão no trimestre (R\$ 1,5 bilhão % Companhia), totalizando R\$ 7,1 bilhões no exercício de 2025 (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), o maior patamar anual já registrado pelo Grupo Direcional. As Vendas Líquidas somaram R\$ 1,5 bilhão no 4T25 (R\$ 1,3 bilhão % Companhia) e alcançaram R\$ 6,2 bilhões em 2025 (R\$ 5,1 bilhões % Companhia), representando um volume 3% acima do que havia sido registrado em 2024¹. Considerando a participação da Companhia no VGV líquido contratado, o crescimento anual foi de 8%.

Em 2025, o mix de vendas mostrou uma representatividade de 56% dos produtos Direcional e de 44% dos produtos Riva. Cabe enfatizar o crescimento de 15% das Vendas Líquidas da Riva em relação a 2024, marcando o melhor desempenho anual da história da subsidiária de médio padrão.

É válido lembrar que parte das vendas é originada a partir de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros e, portanto, a receita proveniente dessas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Do VGV líquido contratado no 4T25, 90% são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 10% irão impactar o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.



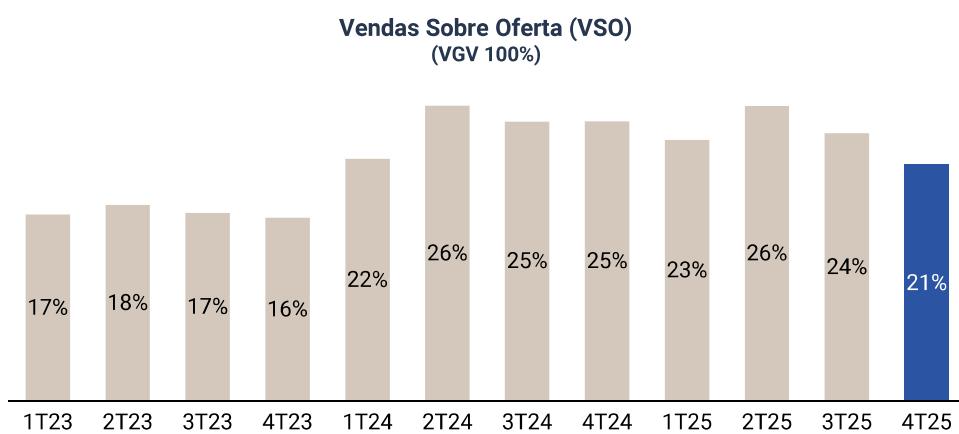
Vendas Líquidas Contratadas 1 (R\$ milhões, exceto unidades e %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.517,5	1.641,8	1.579,9	-7,6%	-3,9%	6.163,1	6.000,4	2,7%
Direcional	793,3	818,5	983,5	-3,1%	-19,3%	3.452,1	3.645,8	-5,3%
Riva	724,2	823,3	596,4	-12,0%	21,4%	2.711,0	2.354,6	15,1%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.305,1	1.435,3	1.242,9	-9,1%	5,0%	5.136,6	4.744,7	8,3%
Direcional	665,4	716,2	757,2	-7,1%	-12,1%	2.921,5	2.921,9	0,0%
Riva	639,8	719,0	485,7	-11,0%	31,7%	2.215,0	1.822,8	21,5%
Unidades Contratadas	4.227	4.857	5.186	-13,0%	-18,5%	18.590	19.751	-5,9%
Direcional	2.908	3.048	3.756	-4,6%	-22,6%	12.997	14.074	-7,7%
Riva	1.319	1.809	1.430	-27,1%	-7,8%	5.593	5.677	-1,5%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	21%	24%	25%	-2,8 p.p.	-3,9 p.p.	53%	56%	-3,5 p.p.
Direcional	19%	21%	25%	-2,3 p.p.	-5,6 p.p.	51%	55%	-4,8 p.p.
Riva	24%	27%	26%	-3,3 p.p.	-1,6 p.p.	56%	58%	-1,9 p.p.

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – foi de 21% no 4T25. Considerando apenas os projetos da marca Direcional, a VSO foi de 19% no trimestre, impactada principalmente por um maior volume de lançamentos ocorridos ao longo do mês de dezembro – no último mês do trimestre, foram lançados cerca de R\$ 717 milhões.

Por sua vez, a VSO do segmento Riva foi de 24% no trimestre. O gráfico abaixo mostra a evolução trimestral do indicador nos últimos anos.

**ESTOQUE**

O VGV em Estoque encerrou o ano em R\$ 5,7 bilhões (R\$ 4,8 bilhões % Companhia), representando um total de 15,8 mil unidades. Aproximadamente, 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.

VGV Total				VGV % Companhia		
Estoque a Valor de Mercado	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.266	2.248	5.514	2.796	1.857	4.653
% Total	57%	39%	97%	59%	39%	97%
Concluído (R\$ milhões)	145	38	182	105	21	126
% Total	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (R\$ milhões)	3.410	2.286	5.696	2.901	1.877	4.779
% Total	60%	40%	100%	61%	39%	100%
Total Unidades	11.607	4.237	15.844	11.607	4.237	15.844
% Total Unidades	73%	27%	100%	73%	27%	100%

BANCO DE TERRENOS

O Grupo Direcional encerrou o ano de 2025 com um banco de terrenos de R\$ 58,5 bilhões (R\$ 53,6 bilhões % Companhia) em termos de Valor Geral de Vendas, refletindo um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 241 mil unidades.

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

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2024	Aquisições 2025	Lançamentos 2025	Ajustes ¹	Terrenos 2025	VGV % Cia. 2025	Unidades
Direcional	33.172	9.581	(3.776)	875	39.852	36.865	194.557
Riva	13.068	7.476	(3.082)	1.139	18.601	16.694	46.913
VGV Total	46.240	17.057	(6.858)	2.013	58.452	53.559	241.470

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

Aquisições de Terrenos

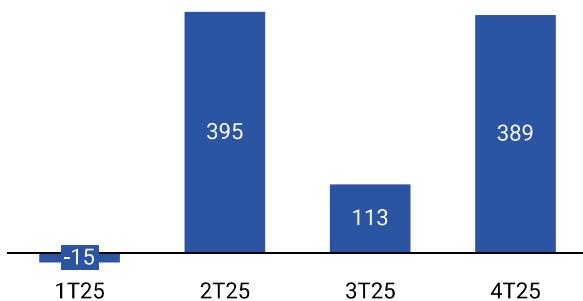
No decorrer do 4T25, foram adquiridos 26 terrenos, totalizando um VGV de R\$ 8,4 bilhões (R\$ 8,4 bilhões % Companhia) e um potencial de construção de, aproximadamente, 26 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 12% do VGV, sendo que 90% do pagamento ocorrerá via permuta.

Considerando os terrenos comprados em 2025, o VGV potencial somou R\$ 17,1 bilhões (R\$ 16,3 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 12%, com 86% do pagamento se dando por meio de permuta.

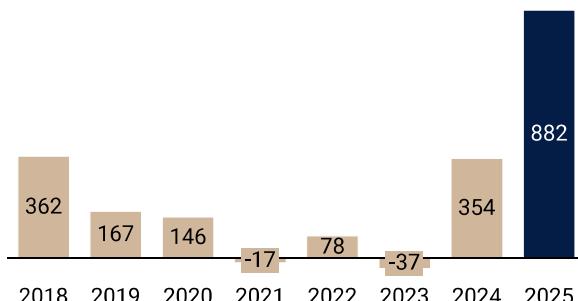
GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 4T25, houve geração de caixa no montante de R\$ 389 milhões. Com isso, no exercício de 2025, foi observada uma geração de caixa que totalizou R\$ 882 milhões, o maior patamar para essa métrica na história da Companhia.

**Geração de Caixa por Trimestre
(R\$ milhões)**



**Geração de Caixa por Ano
(R\$ 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.



DIVIDENDOS

No 4T25, sempre prezando pelo retorno de capital aos acionistas, foram aprovados pelo Conselho de Administração da Companhia a distribuição e o pagamento de dividendos intermediários no valor de R\$ 1,55 por ação, correspondendo a um montante de R\$ 804 milhões, creditados aos investidores no dia 23 de dezembro de 2025.

Com isso, somando os demais pagamentos de dividendos efetuados pela Companhia durante 2025, além das recompras de ações, o total retornado para os acionistas foi de, aproximadamente, R\$ 1,5 bilhão no ano. Desde o seu IPO, ocorrido em 2009, a Direcional retornou cerca de R\$ 3,0 bilhões aos acionistas.

Declarções 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 pelo Grupo Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

Direcional	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, geralmente enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixas 1, 2 e 3.
Riva	Empreendimentos residenciais destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A. Geralmente, os empreendimentos são enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixa 4 (preço médio por unidade de até R\$ 500 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 500 mil).
Legado	Empreendimentos do segmento MAC (Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial), 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 ao 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 resultados não recorrentes, geralmente alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais. 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 excluímos 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, January 15, 2026 - **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, presents its operating statements for the fourth quarter of 2025 (4Q25) and the full-year 2025. Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – BRL or R\$) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

NOTICE TO THE MARKET

4Q25 AND 2025 OPERATING PREVIEW

- ✓ **GROSS SALES REACHED BRL 7.1 BILLION IN 2025 (BRL 5.9 BILLION % COMPANY), THE HIGHEST ANNUAL LEVEL IN THE COMPANY'S HISTORY**
- ✓ **NET SALES OF BRL 6.2 BILLION IN THE YEAR, WITH THE COMPANY'S STAKE REACHING 83% IN THE YEAR AND 86% IN THE QUARTER**
- ✓ **RIVA'S NET SALES TOTATED BRL 2.7 BILLION IN 2025, A 15% GROWTH VERSUS 2024, BEST ANNUAL PERFORMANCE ON RECORD**
- ✓ **RECORD-HIGH CASH GENERATION FOR THE YEAR: BRL 882 MILLION (BRL 389 MILLION IN 4Q25)**
- ✓ **BRL 1.5 BILLION PAID IN DIVIDENDS IN 2025, OF WHICH BRL 804 MILLION IN 4Q25, EQUIVALENT TO BRL 1.55 PER SHARE**

OTHER HIGHLIGHTS

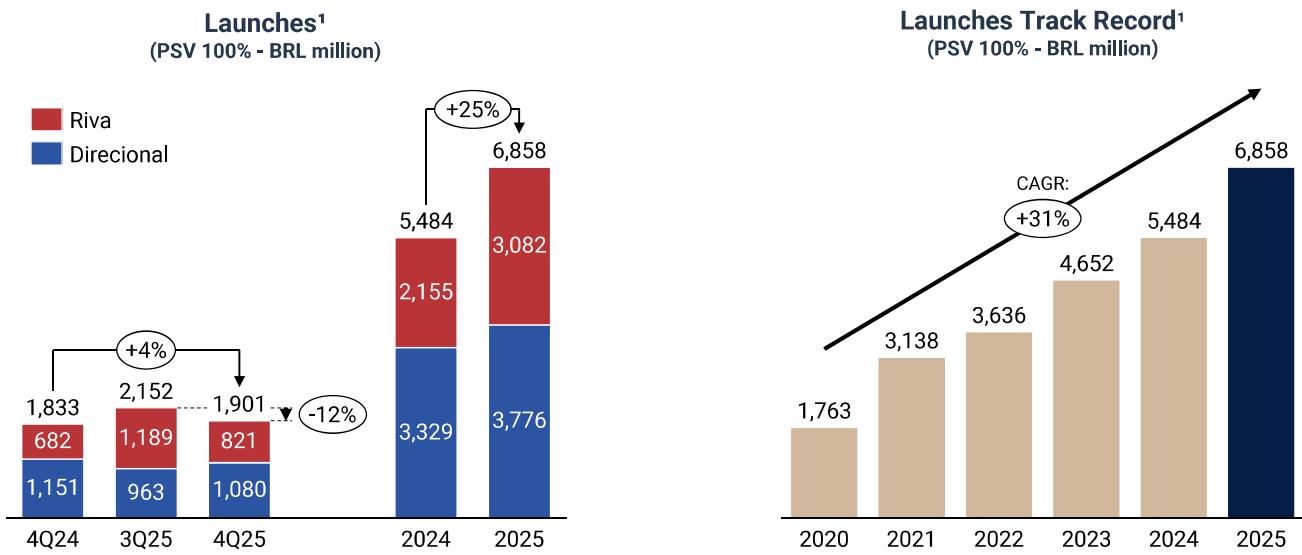
- **Launches** reached BRL 1.9 billion in the quarter (BRL 1.7 billion % Company) and BRL 6.9 billion in the full year (BRL 5.9 billion % Company), a 25% growth versus 2024¹.
- **Company's stake** in the Launches reached 88% in 4Q25 and 86% in full year 2025.
- **Consolidated Net Sales Speed ratio (VSO index)** of 21% in 4Q25.
- **Riva's VSO** of 24% in the quarter.

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

LAUNCHES

Throughout 4Q25, Direcional Group launched a PSV of BRL 1.9 billion (BRL 1.7 billion % Company), representing a 4% increase compared to 4Q24. Considering the product mix launched during the quarter, the Company's stake averaged 88%. As a result, at the Company's stake, Launches grew 20% year over year.

For full-year 2025, total Launches reached BRL 6.9 billion in PSV (BRL 5.9 billion % Company), reflecting a 25% increase vs 2024. When adjusted for the Company's stake in the projects, growth was even stronger, reaching 29% year over year.



Launches ¹ (BRL million, except units and %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
PSV Launched (100% PSV)	1,900.9	2,151.6	1,833.2	-11.7%	3.7%	6,857.5	5,483.7	25.1%
Direcional	1,079.8	962.7	1,151.2	12.2%	-6.2%	3,776.0	3,328.9	13.4%
Riva	821.1	1,188.9	681.9	-30.9%	20.4%	3,081.6	2,154.8	43.0%
PSV Launched (% Company)	1,680.2	2,017.6	1,405.8	-16.7%	19.5%	5,893.2	4,564.7	29.1%
Direcional	859.1	888.8	880.0	-3.3%	-2.4%	3,269.1	2,819.1	16.0%
Riva	821.1	1,128.8	525.7	-27.3%	56.2%	2,624.2	1,745.6	50.3%
Launched Units	4,780	6,449	5,763	-25.9%	-17.1%	19,749	16,826	17.4%
Direcional	3,587	3,811	4,188	-5.9%	-14.4%	13,956	11,870	17.6%
Riva	1,193	2,638	1,575	-54.8%	-24.3%	5,793	4,956	16.9%
Average % Company	88.4%	93.8%	76.7%	-5 p.p.	12 p.p.	85.9%	83.2%	3 p.p.

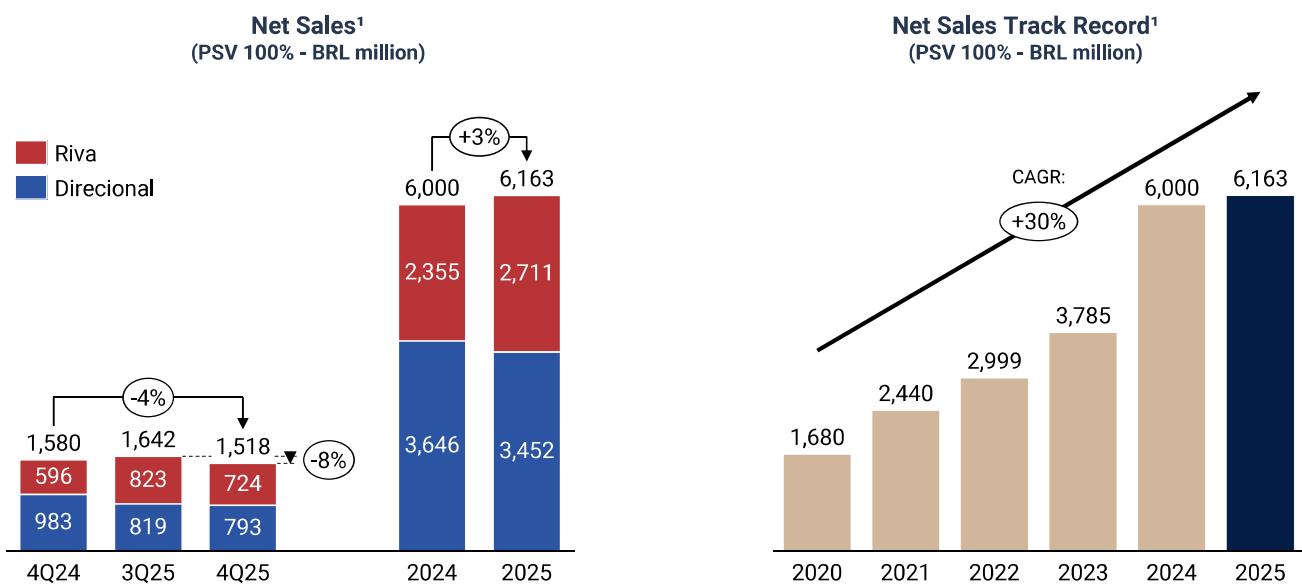
1 - Disregarding the project sold under the Pode Entrar Program in 3Q24.

NET SALES

Gross Sales reached BRL 1.8 billion in the quarter (BRL 1.5 billion % Company), totaling BRL 7.1 billion in 2025 (BRL 5.9 billion % Company), **the highest annual level ever recorded by Direcional Group**. Net Sales amounted to BRL 1.5 billion in 4Q25 (BRL 1.3 billion % Company) and reached BRL 6.2 billion in 2025 (BRL 5.1 billion % Company), representing a 3% increase compared to the volume recorded in 2024¹. When considering the Company's stake in net contracted PSV, annual growth was 8%.

In 2025, the sales mix comprised 56% Direcional products and 44% Riva products. It is worth highlighting the 15% year-over-year growth in Riva's Net Sales versus 2024, marking the best annual performance in the history of the mid-income subsidiary.

It is important to note that part of the sales is generated by projects developed through jointly controlled or non-controlled SPVs, and therefore the revenue arising from these sales is not directly consolidated into the Company's accounting revenue. Of the net contracted PSV in 4Q25, 90% refers to projects that contribute to the Company's Net Revenue line, while 10% will impact results through the Equity Income line, according to Direcional Group's ownership stake in each of these SPVs.



Contracted Net Sales ¹ (BRL million, except units and %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Net Sales (100% PSV)	1,517.5	1,641.8	1,579.9	-7.6%	-3.9%	6,163.1	6,000.4	2.7%
Direcional	793.3	818.5	983.5	-3.1%	-19.3%	3,452.1	3,645.8	-5.3%
Riva	724.2	823.3	596.4	-12.0%	21.4%	2,711.0	2,354.6	15.1%
Net Sales (% Company)	1,305.1	1,435.3	1,242.9	-9.1%	5.0%	5,136.6	4,744.7	8.3%
Direcional	665.4	716.2	757.2	-7.1%	-12.1%	2,921.5	2,921.9	0.0%
Riva	639.8	719.0	485.7	-11.0%	31.7%	2,215.0	1,822.8	21.5%
Contracted Units	4,227	4,857	5,186	-13.0%	-18.5%	18,590	19,751	-5.9%
Direcional	2,908	3,048	3,756	-4.6%	-22.6%	12,997	14,074	-7.7%
Riva	1,319	1,809	1,430	-27.1%	-7.8%	5,593	5,677	-1.5%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	21%	24%	25%	-2.8 p.p.	-3.9 p.p.	53%	56%	-3.5 p.p.
Direcional	19%	21%	25%	-2.3 p.p.	-5.6 p.p.	51%	55%	-4.8 p.p.
Riva	24%	27%	26%	-3.3 p.p.	-1.6 p.p.	56%	58%	-1.9 p.p.

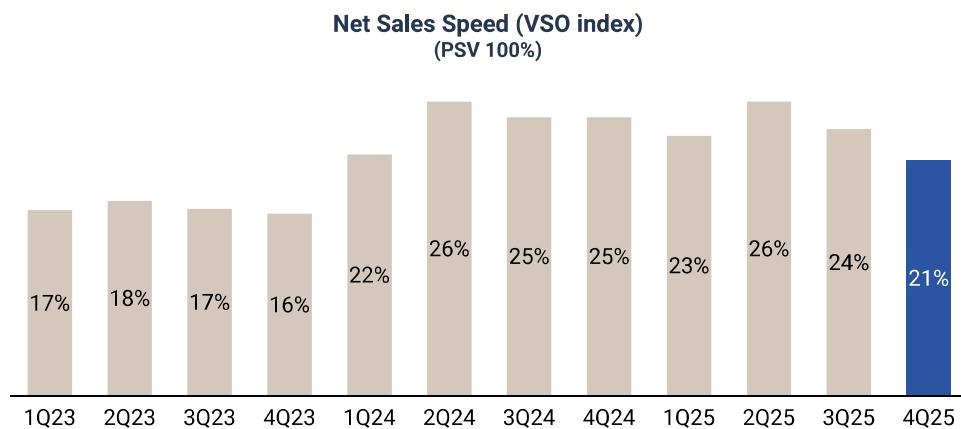
1 - Disregarding the project sold under the Pode Entrar Program in 3Q24.



NET SALES SPEED (VSO INDEX)

The consolidated Net Sales Speed – measured by the VSO index (Sales Over Supply ratio) – was 21% in 4Q25. Considering only Direcional-branded projects, VSO stood at 19% in the quarter, mainly impacted by a higher volume of Launches in December, when approximately BRL 717 million were launched.

In the Riva segment, the VSO index reached 24% in 4Q25. The chart below shows the quarterly evolution of the indicator over recent years.



INVENTORY

The PSV in Inventory in the year end 2025 was BRL 5.7 billion (BRL 4.8 billion % Company), representing 15,844 units. Approximately 3% 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.

Total PSV				% Company PSV		
Breakdown of Inventory at Market Value (BRL million, except units and %)	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	3,266	2,248	5,514	2,796	1,857	4,653
% Total	57%	39%	97%	59%	39%	97%
Completed (BRL million)	145	38	182	105	21	126
% Total	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (BRL million)	3,410	2,286	5,696	2,901	1,877	4,779
% Total	60%	40%	100%	61%	39%	100%
Total Units	11,607	4,237	15,844	11,607	4,237	15,844
% Total Units	73%	27%	100%	73%	27%	100%



LANDBANK

Direcional Group ended 2025 with a landbank of BRL 58.5 billion (BRL 53.6 billion % Company) in terms of PSV, reflecting a development potential of 241,470 units.

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

Landbank Evolution (BRL million)	2024 Landbank	2025 Acquisitions	2025 Launches	Adjustment ¹	2025 Landbank	2025 (PSV % Co.)	Units
Direcional	33,172	9,581	(3,776)	875	39,852	36,865	194,557
Riva	13,068	7,476	(3,082)	1,139	18,601	16,694	46,913
Total PSV	46,240	17,057	(6,858)	2,013	58,452	53,559	241,470

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

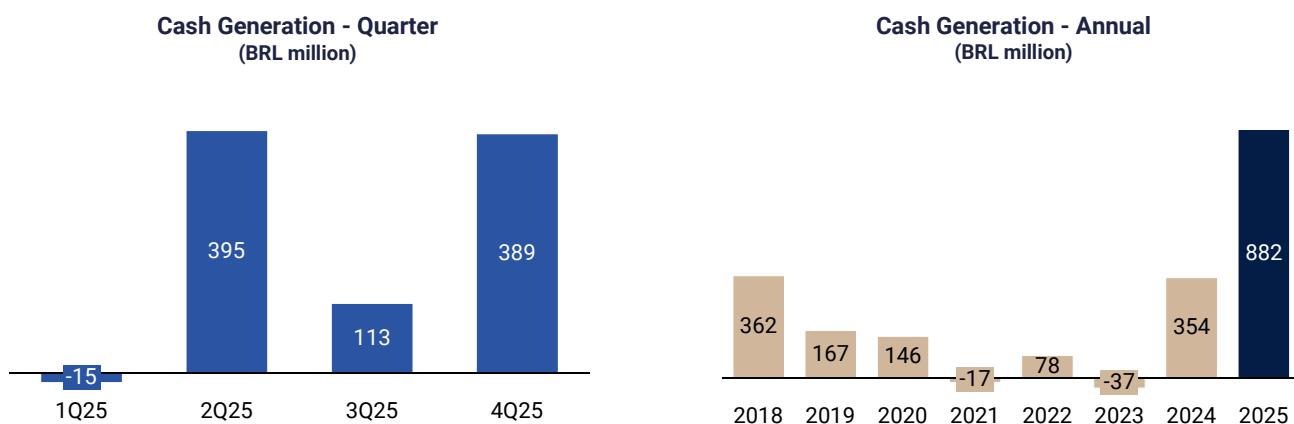
Land Acquisition

During 4Q25, 26 plots of land were acquired, totaling a PSV of BRL 8.4 billion (BRL 8.4 billion % Company) and a construction potential of, approximately, 26,000 units. The average cost of acquisition in the quarter was equivalent to 12% of the total PSV, with 90% of the payment conducted through swaps.

Considering land purchased in 2025, the potential PSV amounted to BRL 17.1 billion (BRL 16.3 billion % Company), at an average acquisition cost of 12%, 86% of which being paid via swaps.

CASH GENERATION¹

In 4Q25, the cash generation reached BRL 389 million. Consequently, in 2025, the Company recorded a cash generation totaling BRL 882 million, representing the highest annual level ever achieved for this metric in Direcional Group's history.



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 4Q25, consistently prioritizing capital returns to shareholders, the Company's Board of Directors approved the payment of interim dividends in the amount of BRL 1.55 per share, totaling BRL 804 million, which were credited to investors on December 23, 2025.

As a result, considering all dividend payments made by the Company throughout 2025, in addition to share buybacks, the total capital returned to shareholders amounted to approximately BRL 1.5 billion during the year. Since its IPO in 2009, DIRECIONAL has returned approximately BRL 3.0 billion to its shareholders.

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 Group, according to the target economic segment:

Direcional	Residential projects with an average price per unit of up to BRL 350 thousand under the "Minha Casa, Minha Vida" housing program – tier 1, 2 and 3.
Riva	Residential projects destined to middle-income customers, developed at the SPVs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A. Projects are typically classified under the "Minha Casa, Minha Vida" program – tier 4 (with an average unit price of up to BRL 500 thousand), or sold outside the program (average unit price above BRL 500 thousand).
Old Harvest	Projects of the MUC segment (Middle-income, Upper-middle income, and Commercial), 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 the adoption of an industrialized construction model.

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.

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.

Minha Casa, Minha Vida Program (MCMV) - Current name given to the government's social housing program (previously known as *Programa Casa Verde e Amarela*).

PSV - 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.

Tier 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 have 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.