



Belo Horizonte, 09 de março 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, com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais e financeiros referentes ao 4º trimestre de 2025 (4T25) e ao ano fiscal 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 (100%). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseadas na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS DO 4T25 E 2025

- ✓ **NOVO RECORDE DE MARGEM BRUTA AJUSTADA¹: 42,8% NO 4T25, 70 BPS ACIMA DO 3T25 E 340 BPS ACIMA DO 4T24**
- ✓ **RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 4,3 BILHÕES EM 2025, UM CRESCIMENTO DE 30% SOBRE 2024**
- ✓ **LUCRO LÍQUIDO ANTES DE MINORITÁRIOS ALCANÇOU R\$ 980 MILHÕES EM 2025, CRESCENDO 35% EM RELAÇÃO A 2024**
- ✓ **ROE ANUALIZADO² DE 44% NO 4T25, NOVO RECORDE PARA O INDICADOR**

OUTROS DESTAQUES

- Receita Líquida de R\$ 1,2 bilhão no 4T25, um crescimento de 33% em comparação ao 4T24.
- Receita Líquida Total³ de R\$ 1,5 bilhão no trimestre e de R\$ 5,5 bilhões no ano.
- Lucro Líquido Operacional² atingiu R\$ 211 milhões no 4T25, crescendo 28% sobre o 4T24.
- Em 2025, o Lucro Líquido Operacional² totalizou R\$ 758 milhões, 31% acima de 2024.
- Receita a Apropriar (REF) encerrou o ano em R\$ 3,8 bilhões, com uma Margem REF de 44,6%.
- Geração de Caixa de R\$ 390 milhões no trimestre e de R\$ 883 milhões no ano.
- R\$ 1,5 bilhão pagos em dividendos em 2025, sendo R\$ 804 milhões no 4T25 (equivalentes a R\$ 1,55 por ação somente no trimestre).

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

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

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

ÍNDICE

OUTROS DESTAQUES	1
ÍNDICE	2
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
LANÇAMENTOS	6
VENDAS CONTRATADAS	7
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)	8
Distratos	8
ESTOQUE	9
REPASSES	10
EMPREENDIMENTOS ENTREGUES	10
BANCO DE TERRENOS	11
Aquisições de Terrenos	11
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	12
Receita Líquida	12
Lucro Bruto	12
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	13
Despesas Comerciais	14
Resultado de Equivalência Patrimonial	14
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14
EBITDA	15
Resultado Financeiro	15
Resultado antes de Minoritários (“Lucro Líquido 100%”)	16
Lucro Líquido	16
Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis	17
DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL	18
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	18
Contas a Receber	18
Endividamento	19
Geração de Caixa	21
DIVIDENDOS	21
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO	23
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA	24
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA	25
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - RIVA	26
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA - RIVA	27
GLOSSÁRIO	28

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Com muito orgulho, apresentamos aos nossos *stakeholders* os resultados do 4º trimestre e do exercício de 2025. Se um ano atrás estávamos certos de que não pouparíamos esforços e dedicação para fazer história em 2025, encerramos o período com um sentimento de realização e dever cumprido. Marcas expressivas como as que trazemos aqui são a constatação de que um bom planejamento e o engajamento de todos são o ponto de partida para alcançarmos grandes objetivos.

Ao longo do ano, vimos a demanda em nossos segmentos de atuação mostrar uma força capaz de fazer o Programa Minha Casa, Minha Vida registrar o seu melhor momento desde que foi criado. As melhorias que têm sido sistematicamente implementadas e a criação de novas avenidas – como a Faixa 4 do programa, por exemplo – trazem uma ampliação relevante de possibilidades para as famílias que buscam realizar seu sonho, ao mesmo tempo que fomenta a solidez operacional do setor.

Nosso ano de 2025 ficou marcado por recordes nas principais métricas do negócio. Lançamos um VGV de R\$ 6,9 bilhões (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento fortemente alinhado à nossa estratégia de capturar o ganho de escala do negócio e a essa sólida demanda que temos observado, tanto pelos produtos da Direcional, quanto da Riva. Nesse sentido, encerramos o ano com R\$ 6,2 bilhões em termos de Vendas Líquidas (R\$ 5,1 bilhões % Companhia), com destaque especial para a nossa subsidiária de médio padrão, que teve o seu melhor desempenho anual desde sua fundação, alcançando R\$ 2,7 bilhões em VGV líquido contratado (R\$ 2,2 bilhões % Companhia).

Juntamente com os grandes alcances operacionais, vimos a Receita Líquida crescer 30% ano contra ano, chegando a R\$ 4,3 bilhões no exercício de 2025. Considerando a lógica temporal que cerca o nosso negócio – primeiro lançar, depois vender e, por fim, construir e reconhecer a receita no resultado – temos observado o nível de receita reduzir cada vez mais a diferença para os volumes lançados e vendidos, mesmo com o oportuno crescimento da operação.

Quando avaliamos a receita proveniente de produtos que não são consolidados (SPEs não controladas ou controladas em conjunto com sócios), a Receita Líquida Total¹ foi de R\$ 5,5 bilhões, mais um marco importante alcançado no ano.

Ainda mais relevante, entretanto, é ver como isso se traduz na rentabilidade destacada que o Grupo Direcional tem consistentemente apresentando ao longo dos anos. Neste último trimestre de 2025, a Margem Bruta chegou a 40,7%, enquanto a Margem Bruta Ajustada² também atingiu seu ponto máximo em nossa história até aqui, 42,8%. A trajetória ascendente do indicador ao longo de 2025 levou a Margem Bruta Ajustada² do ano a expressivos 42,1%, um ganho de 370 *bps* sobre a margem de 2024.

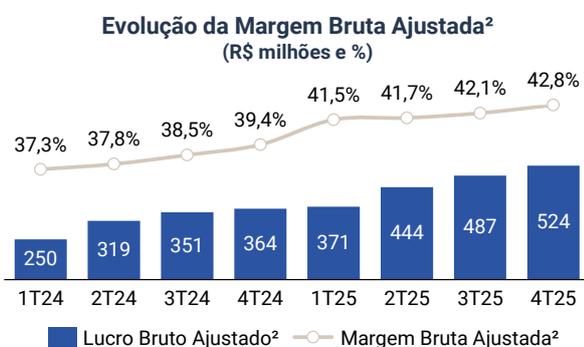
O gráfico ao lado evidencia, trimestre após trimestre, o resultado da busca incessante por melhoria e eficiência.

No mesmo sentido, a rentabilidade ligada ao resultado a apropriar por vendas de imóveis já realizadas e ainda não reconhecidas no resultado (Margem REF) encerrou o ano em 44,6%, mantendo-se no patamar resiliente que caracteriza a nossa operação.

Se a busca por eficiência nos move a querer ser cada vez melhores, novamente registramos um EBITDA Ajustado³ recorde no 4T25, de R\$ 346 milhões, com uma Margem EBITDA Ajustada³ de 28,3%. No ano, o indicador totalizou R\$ 1,2 bilhão e a Margem EBITDA Ajustada³ foi de 26,6%, um ganho de 150 *bps* sobre 2024.

O resultado disso foi um Lucro Líquido Antes de Minoritários atingindo significativos R\$ 980 milhões em 2025, um crescimento de 35% em relação ao que havia sido registrado em 2024. Nesse sentido, vale apontar que, no decorrer do trimestre, concluímos a efetivação da entrada de um novo sócio no capital da Riva, que a partir do 4º trimestre, passou a deter participação de 15% no capital social da nossa subsidiária voltada para o público de média renda. Com isso, somando os efeitos dessa participação e os valores referentes aos projetos que contam com presença de parceiros no nível de SPEs e SCPs, o resultado atribuído aos minoritários somou R\$ 190 milhões no ano. O Lucro Líquido do exercício de 2025, portanto, foi de R\$ 789 milhões, crescendo 24% em comparação a 2024 e resultando em uma Margem Líquida de 18,2%.

Dado o Lucro Líquido efetivamente reportado, e levando em consideração também os eventos não recorrentes alocados na rubrica “Outras Receitas e Despesas Operacionais” ao longo do ano (que somaram R\$ 32 milhões), o Lucro Líquido Operacional⁴ totalizou R\$ 758 milhões, 31% acima do observado em 2024. Olhando apenas para o 4T25, o Lucro Líquido Operacional⁴ foi de



R\$ 211 milhões (+28% sobre o 4T24). Com isso, o ROE Anualizado Ajustado⁴ alcançou seu maior patamar histórico: 44% (1120 bps superior ao registrado um ano antes).

Com o já citado ingresso do novo sócio no capital da Riva, que resultou na entrada de um montante aproximado de R\$ 416 milhões no caixa da Companhia, além dos demais eventos decorrentes da operação da Companhia, registramos uma geração de caixa recorde no exercício de 2025, que alcançou R\$ 883 milhões. Nesse sentido, vale mencionar que esse também foi o ano em que mais distribuimos dividendos em nossa história. Conhecida por ser uma das maiores pagadoras de proventos da bolsa, a Direcional pagou cerca de R\$ 1,5 bilhão em dividendos a seus acionistas entre janeiro e dezembro de 2025. Com isso, considerando dividendos e recompras de ações, já retornamos R\$ 3,0 bilhões aos investidores desde o IPO.

É importante dizer que, do valor distribuído no ano, R\$ 804 milhões foram deliberados e pagos nos últimos dias úteis do período, em função das mudanças nas regras de tributação trazidas pela Lei nº 15.270/2025 – que tratou, entre outros aspectos, da possibilidade de taxaço de valores distribuídos a partir do exercício de 2026, ainda que provenientes de reservas de lucro previamente constituídas.

Em decorrência disso, de maneira calculada, encerramos o ano com dívida líquida⁵ de R\$ 533 milhões e um índice de alavancagem (dado pela dívida líquida sobre o Patrimônio Líquido) de 23,0%. Ainda assim, reafirmamos o nosso caráter conservador em relação à alavancagem financeira, bem como o nosso compromisso com uma estrutura de capital sólida e equilibrada, condição indispensável na avaliação de toda e qualquer decisão tomada no Grupo Direcional.

No 4T25, além do curso normal do negócio, tivemos também resultados não operacionais que, de maneira líquida, impactaram positivamente a geração de caixa do trimestre em R\$ 399 milhões. Assim, desconsiderando tais eventos, houve R\$ 9 milhões em queima de caixa no trimestre, conforme detalhado na tabela a seguir:

Recomposição Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)		4T25	2025
(a)	Originações e Amortizações Cessão de Recebíveis (líquido) ⁶	184,6	207,6
(b)	Monetização de Ativos - SPEs (líquido)	230,5	648,9
(c)	Custo de Estruturação CRI	-	-24,0
(d)	Delta bloqueio CEF	-15,6	-53,4
(e) = (a)+(b)+(c)+(d)	Subtotal	399,4	779,2
(f)	Geração de Caixa contábil	390,4	883,2
(g) = (f)-(e)	Geração de Caixa "Operacional"	-9,0	104,0

Com isso, a geração de caixa operacional alcançou o volume de R\$ 104 milhões no ano, refletindo a demanda de capital de giro para suportar essa nova fase de crescimento da Companhia. Levando em consideração o ritmo de expansão que temos entregado, e colocando em perspectiva o que temos planejado, entendemos que a geração de caixa ocorrerá de maneira natural, tendendo a convergir gradualmente para patamares próximos ao lucro com o passar do tempo.

Alinhados ao planejamento que fizemos para 2025, conseguimos superar o excelente ano de 2024 e entregar, mais uma vez, o melhor ano da história do Grupo Direcional. Nada disso teria sido possível sem a participação ativa de um número imenso de pessoas que constroem o negócio em conjunto com a gente. Colaboradores, clientes, fornecedores, investidores, a comunidade no entorno de cada um de nossos projetos, e todos os demais *stakeholders* que participam do dia a dia do Grupo Direcional – todos vocês são parte fundamental nesses nossos 45 anos de existência.

Muito obrigado,

Administração Direcional Engenharia S/A

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

2 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

3 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo e o resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais".

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

5 - 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.

6 - Considera também os repasses ocorridos por meio de operações true sale, que totalizaram R\$ 14,0 milhões no trimestre.

PRINCIPAIS INDICADORES

	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Indicadores Financeiros (R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.225,8	1.157,8	924,2	5,9%	32,6%	4.343,0	3.348,5	29,7%
Lucro Bruto	499,1	463,8	342,4	7,6%	45,8%	1.722,4	1.218,3	41,4%
Margem Bruta	40,7%	40,1%	37,0%	0,6 p.p.	3,7 p.p.	39,7%	36,4%	3,3 p.p.
Lucro Bruto Ajustado ¹	524,2	487,1	364,2	7,6%	43,9%	1.826,3	1.283,8	42,3%
Margem Bruta Ajustada ¹	42,8%	42,1%	39,4%	0,7 p.p.	3,35	42,1%	38,3%	3,8 p.p.
Lucro Líquido (% Direcional)	211,4	229,7	181,5	-7,9%	16,5%	789,3	638,4	23,6%
Margem Líquida (% Direcional)	17,2%	19,8%	19,6%	-2,6 p.p.	-2,4 p.p.	18,2%	19,1%	-0,9 p.p.
Lucro Líquido Operacional ²	211,4	204,7	165,5	3,3%	27,7%	757,8	576,6	31,4%
Margem Líquida Operacional ²	17,2%	17,7%	17,9%	-0,5 p.p.	-0,7 p.p.	17,4%	17,2%	0,2 p.p.
Lançamentos³ (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
GVV Lançado (GVV 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%
GVV 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%
Vendas³ (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
GVV Líquido Contratado (GVV 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%
GVV 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.
Outros Indicadores (R\$ milhões, exceto %)								
ROE Anualizado Ajustado ²	44%	33%	33%	29%	33%	30%	24%	23%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) ⁴	532,6	104,1	-137,5	257,4	-68,2	91,3	-153,0	66,1
Patrimônio Líquido	2.320,2	2.720,2	2.470,7	2.366,7	2.223,8	2.245,5	2.438,6	2.271,2
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	23,0%	3,8%	-5,6%	10,9%	-3,1%	4,1%	-6,3%	2,9%
Geração de Caixa ⁵	390,4	112,8	394,9	-14,9	159,5	32,9	219,0	-57,0
Estoque (GVV 100%)	5.696,1	5.296,3	4.716,0	4.457,9	4.787,1	4.491,8	4.591,7	4.777,6
Landbank (GVV 100%)	58.452,3	51.251,9	49.901,3	46.253,3	46.239,9	43.238,9	39.678,3	37.282,6

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

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

3 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

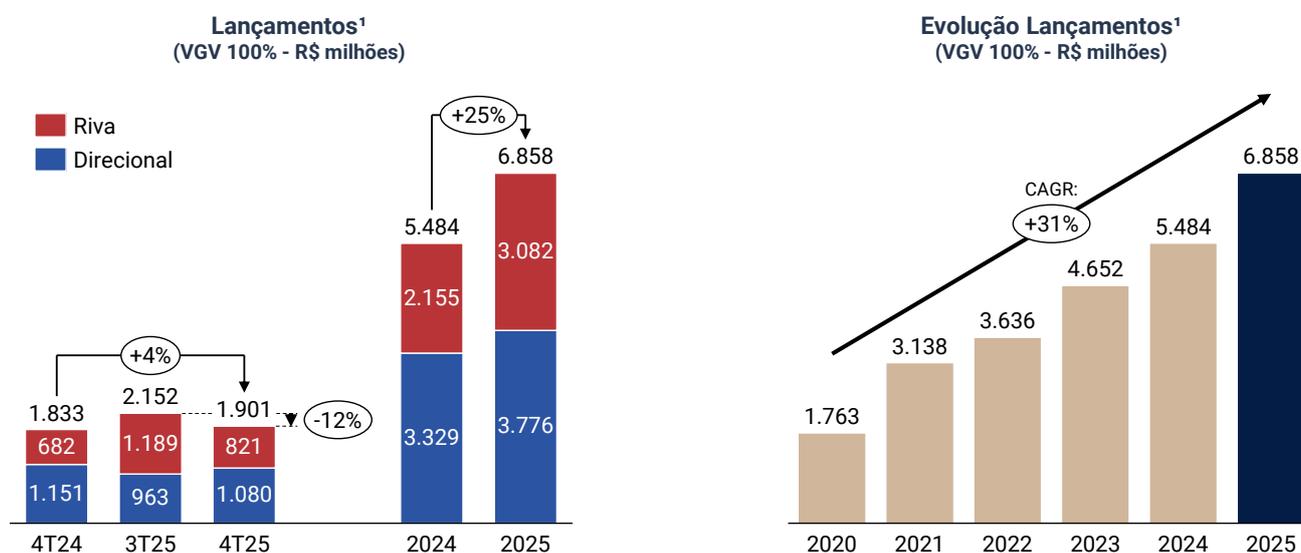
4 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

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

LANÇAMENTOS

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. Este crescimento está em linha com a estratégia do Grupo Direcional de capturar o ganho de escala do negócio aproveitando a sua capacidade instalada e a forte demanda nos segmentos de atuação.



Lançamentos¹ (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 os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

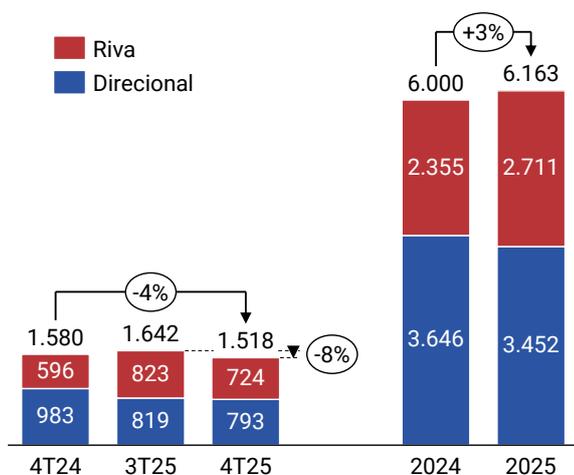
VENDAS CONTRATADAS

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%.

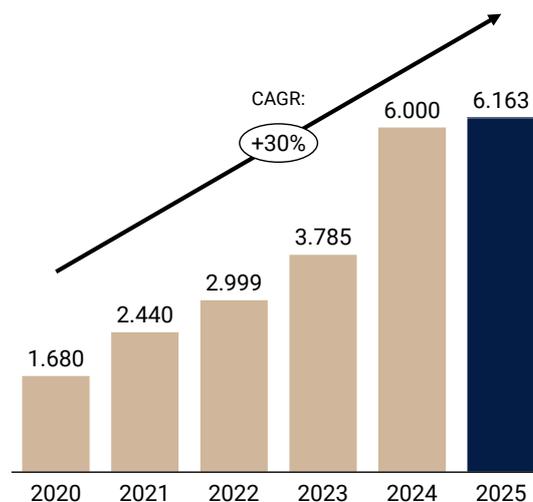
Em 2025, o *mix* de vendas mostrou uma representatividade de 56% dos produtos Direcional e de 44% dos produtos Riva. Cabe enfatizar o crescimento de 15% das Vendas Líquidas da Riva em relação a 2024, marcando o melhor desempenho anual da história da subsidiária de médio padrão.

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 Líquidas¹
(VGV 100% - R\$ milhões)



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



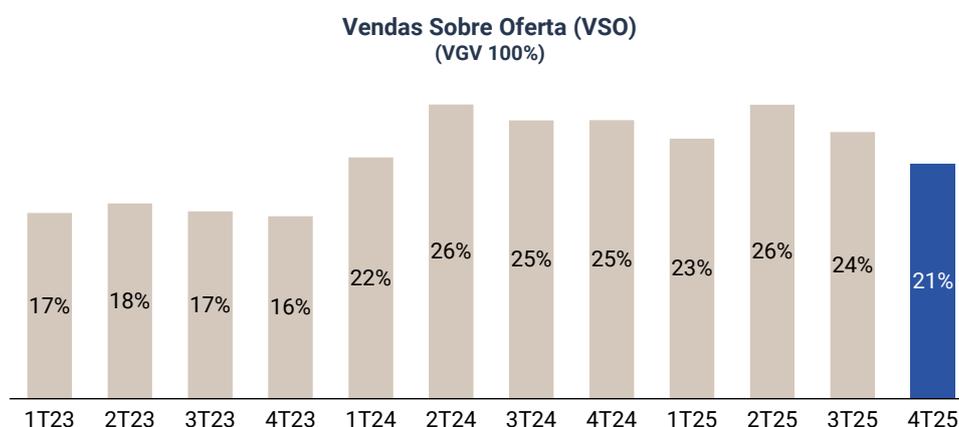
Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.517,5	1.641,8	1.579,9	-7,6%	-3,9%	6.163,1	6.000,4	2,7%
Direcional	793,3	818,5	983,5	-3,1%	-19,3%	3.452,1	3.645,8	-5,3%
Riva	724,2	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 os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

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.



Distratos

O VGV distratado totalizou R\$ 263 milhões (R\$ 197 milhões % Companhia) no 4T25, correspondendo a um índice de vendas canceladas sobre vendas brutas de 14,8%.

No exercício de 2025, os distratos somaram R\$ 905 milhões (R\$ 692 milhões % Companhia), representando 12,8% em relação ao VGV bruto contratado no ano.

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

Distratos ¹ (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Distratos (VGV 100%)	-262,9	-266,5	-170,3	-1,4%	54,4%	-904,5	-567,9	59,3%
Vendas Brutas (VGV 100%)	1.780,4	1.908,3	1.750,2	-6,7%	1,7%	7.067,7	6.839,4	3,3%
% Distratos / Vendas Brutas	14,8%	14,0%	9,7%	0,8 p.p.	5,0 p.p.	12,8%	8,3%	4,5 p.p.
Distratos (% Companhia)	-196,6	-207,0	-127,5	-5,0%	54,2%	-691,5	-442,9	56,1%
Vendas Brutas (% Companhia)	1.501,7	1.642,2	1.370,4	-8,6%	9,6%	5.828,1	5.458,7	6,8%
% Distratos / Vendas Brutas	13,1%	12,6%	9,3%	0,5 p.p.	3,8 p.p.	11,9%	8,1%	3,8 p.p.

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

ESTOQUE

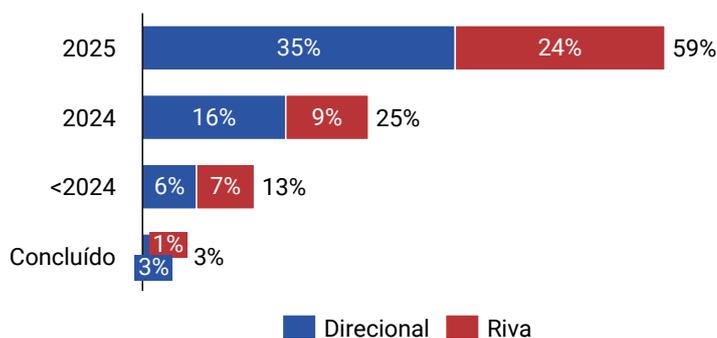
Em termos de VGV, o Estoque encerrou 2025 em R\$ 5,7 bilhões (R\$ 4,8 bilhões % Companhia), representando um total de 15,8 mil unidades, com cerca de 3% desse VGV referente a unidades concluídas.

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

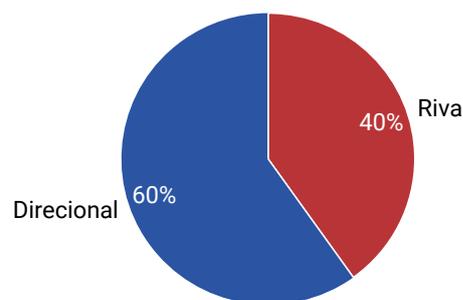
Estoque a Valor de Mercado	VGV Total			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.266	2.248	5.514	2.796	1.857	4.653
% Total	57%	39%	97%	59%	39%	97%
Concluído (R\$ milhões)	145	38	182	105	21	126
% Total	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (R\$ milhões)	3.410	2.286	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%

Os gráficos a seguir apresentam maior detalhamento sobre o Estoque e sua segmentação. Vale observar que cerca de **84% do VGV em Estoque está em projetos lançados a partir de 2024.**

Estoque por ano de Lançamento
(VGV 100%)



Abertura do Estoque
(VGV 100%)

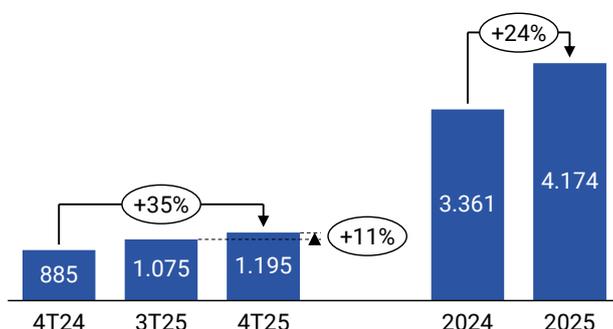


REPASSES

O VGV das unidades repassadas foi de R\$ 1,2 bilhão no 4T25, o que representou crescimento de 35% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 11% frente ao 3T25.

Em 2025, o VGV repassado cresceu 24% quando comparado a 2024, atingindo R\$ 4,2 bilhões no ano. Esse alcance decorre do aumento no ritmo de repasses, em conformidade com a expansão operacional que a Companhia vem apresentando.

Repasses
(VGV 100% - R\$ milhões)

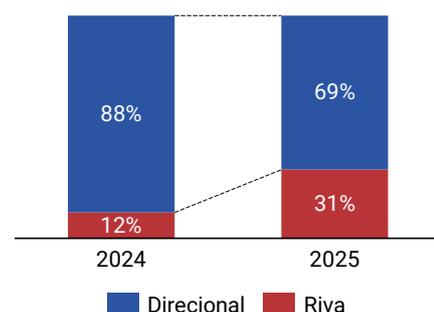


EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

A Companhia realizou a entrega de 14 empreendimentos/etapas no 4T25, representando um total de 4.015 unidades. A representatividade de projetos sob a marca Direcional foi de 69% do total de unidades entregues. Os outros 31% referem-se a unidades de produtos Riva.

Considerando o ano de 2025, foram entregues 41 empreendimentos/etapas, somando ao todo 13.530 unidades. Assim como na visão trimestral, também a visão anual mostrou uma representatividade de 69% no segmento Direcional. Nesse sentido, vale destacar o significativo ganho de participação da Riva mix de unidades entregues, saindo de 12% em 2024 para 31% em 2025.

Breakdown Unidades Entregues (%)



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
PSV 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 25 terrenos, totalizando um VGV de R\$ 8,3 bilhões (R\$ 8,3 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.

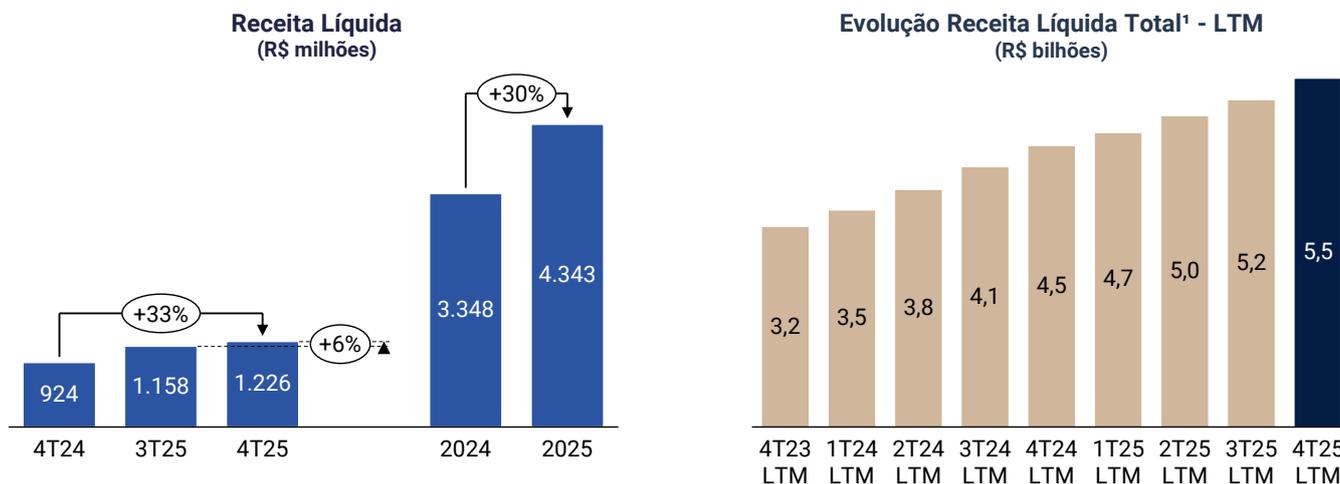
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

No 4T25, o Grupo Direcional registrou Receita Líquida de R\$ 1,2 bilhão, renovando mais uma vez seu maior nível nessa métrica. Diante disso, o montante cresceu 33% em relação ao observado no 4T24 e 6% em comparação ao 3T25 (recorde anterior). Considerando o exercício de 2025, a Receita Líquida alcançou R\$ 4,3 bilhões, crescendo 30% sobre o ano de 2024.

Quando analisada a Receita Líquida Total¹, isto é, a soma da receita contábil àquela apropriada nas SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros, o montante totalizou R\$ 1,5 bilhão no trimestre, 24% acima do mesmo trimestre do ano anterior e 5% acima do trimestre anterior. Em 2025, a Receita Líquida Total¹ atingiu R\$ 5,5 bilhões, superando em 24% o valor registrado em 2024.

Cabe lembrar que o impacto contábil dos valores referentes a essas SPEs não consolidadas se dá efetivamente no Resultado de Equivalência Patrimonial, e não diretamente na linha de Receita Líquida.



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

Receita Líquida Total (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Receita Líquida Total¹	1.532,8	1.455,9	1.232,8	5,3%	24,3%	5.545,1	4.478,1	23,8%
Receita Líquida	1.225,8	1.157,8	924,2	5,9%	32,6%	4.343,0	3.348,5	29,7%
Receita Líquida de SPEs não Consolidadas	306,9	298,0	308,6	3,0%	-0,5%	1.202,1	1.129,6	6,4%

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

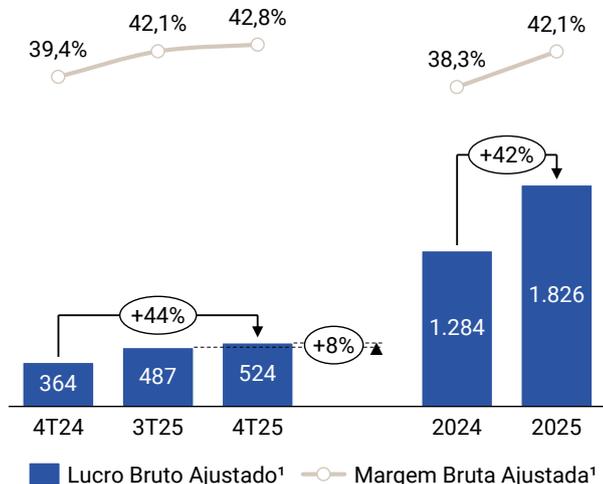
Lucro Bruto

O Lucro Bruto Ajustado¹ atingiu R\$ 524 milhões no 4T25, crescimento de 44% frente ao 4T24 e de 8% em relação ao 3T25. Com isso, a Margem Bruta Ajustada¹ alcançou **novo recorde histórico de 42,8%** no trimestre, incremento de 340 bps em relação ao mesmo período de 2024 e de 70 bps frente ao 3T25.

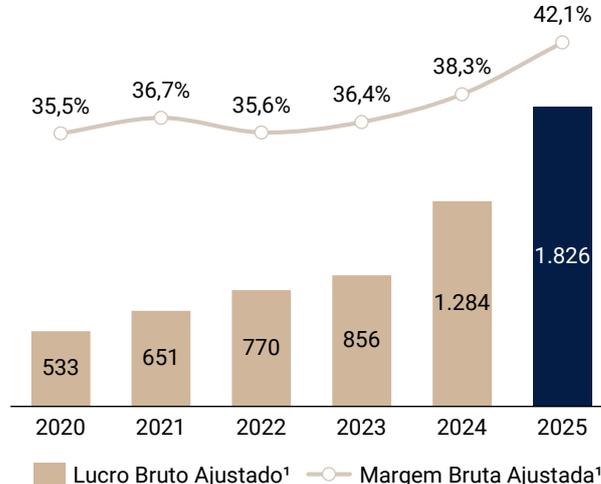
Corroborando a sólida eficiência operacional que a Companhia vem demonstrando trimestre após trimestre, também em termos anuais o Lucro Bruto Ajustado¹ e a Margem Bruta Ajustada¹ atingiram seus maiores patamares na história. No exercício de 2025, o Lucro Bruto Ajustado¹ totalizou R\$ 1,8 bilhão, 42% de crescimento em comparação a 2024. Por sua vez, a Margem Bruta Ajustada¹ do ano foi de 42,1%, expansão de 370 bps sobre o ano anterior.



Lucro Bruto Ajustado¹
(R\$ milhões e %)



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



Lucro Bruto Ajustado ¹ (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Bruto	499,1	463,8	342,4	7,6%	45,8%	1.722,4	1.218,3	41,4%
(+) Juros Capitalizados	25,1	23,3	21,8	7,6%	14,9%	103,9	65,5	58,7%
Lucro Bruto Ajustado¹	524,2	487,1	364,2	7,6%	43,9%	1.826,3	1.283,8	42,3%
Margem Bruta Ajustada¹	42,8%	42,1%	39,4%	0,7 p.p.	3,4 p.p.	42,1%	38,3%	3,7 p.p.

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

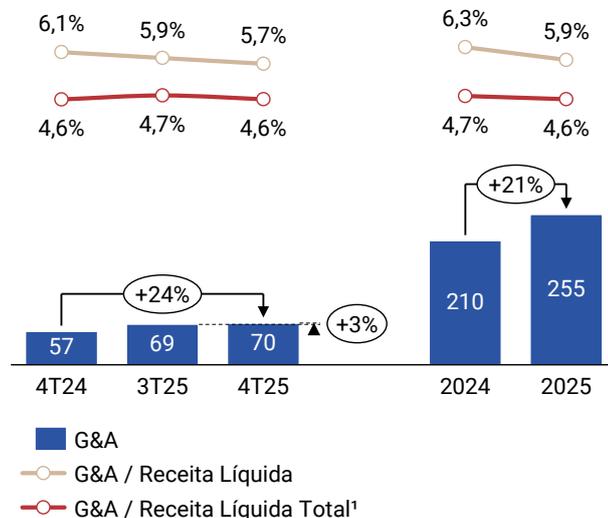
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

No 4T25, as Despesas Gerais e Administrativas (G&A) somaram R\$ 70 milhões, 3% acima do 3T25 e 24% acima do 4T24. A despeito do incremento nominal, a representatividade em relação à Receita Líquida foi de 5,7% no trimestre, uma redução de 20 *bps* sobre o 3T25 e de 40 *bps* sobre o 4T24, dado o maior crescimento da receita no período.

Em relação à Receita Líquida Total¹ – isto é, também considerando os projetos que não consolidados na receita contábil da Companhia –, a representatividade do G&A foi de 4,6% no 4T25, redução de 10 *bps* quando comparado ao trimestre anterior e em linha com o mesmo período de 2024.

No ano completo, o G&A totalizou R\$ 255 milhões, um incremento nominal de 21% sobre 2024. Ainda assim, a representatividade sobre a Receita Líquida contábil foi de 5,9%, diluindo 40 *bps* no período. Em relação à Receita Líquida Total¹, o indicador foi de 4,6%, 10 *bps* abaixo quando comparado a 2024.

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



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

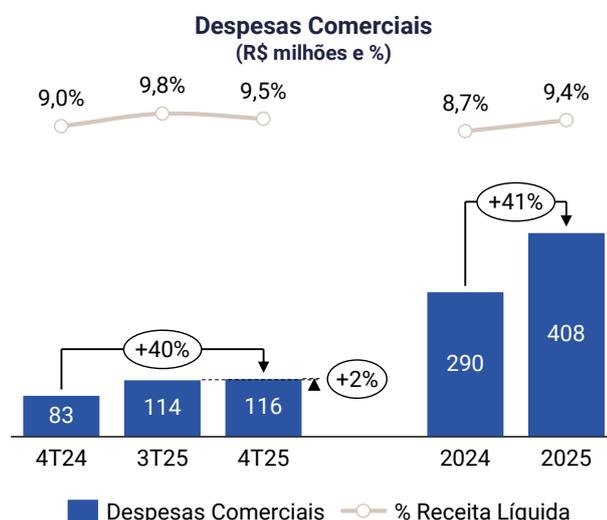


Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais, que compreendem gastos com comissões, marketing e manutenção de pontos de venda, somaram R\$ 116 milhões no 4T25, um aumento nominal de 2% em relação ao 3T25 e de 40% na comparação com o ano anterior. Vale notar que os volumes recordes de lançamentos que a Companhia vem apresentando nos últimos trimestres contribuem para o incremento dessa linha, dado que algumas despesas, como gastos com marketing, por exemplo, concentram-se no momento do lançamento do produto, sendo apropriadas antecipadamente ao reconhecimento da receita, que somente é reconhecida mediante a venda da unidade e a evolução de obra.

Entretanto, apesar do incremento nominal, a representatividade da rubrica sobre a Receita Líquida foi de 9,5% no trimestre, diluindo 30 bps em relação ao 3T25.

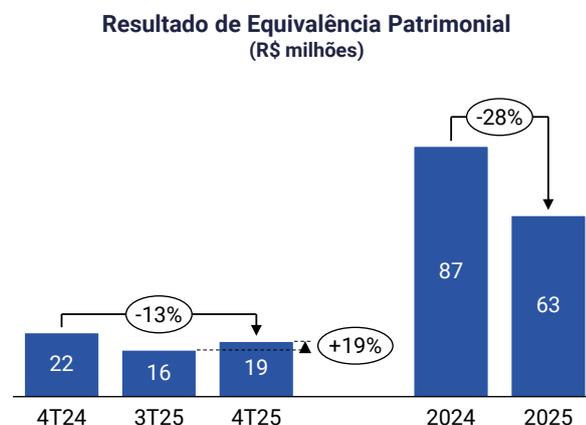
No acumulado de 2025, as Despesas Comerciais totalizaram R\$ 408 milhões, com representatividade de 9,4% da Receita Líquida.



Resultado de Equivalência Patrimonial

No trimestre, o Resultado de Equivalência Patrimonial foi de R\$ 19 milhões, 19% acima do que havia sido observado no trimestre anterior e 13% abaixo do 4T24. Com isso, no exercício de 2025, a linha totalizou um resultado positivo de R\$ 63 milhões, uma redução de 28% sobre o valor reconhecido no ano anterior.

A redução é reflexo de uma menor participação média do Grupo nos projetos não consolidados. Vale lembrar que, do ponto de vista contábil, o resultado advindo de SPEs não controladas pela Companhia, ou controladas em conjunto com algum parceiro, não impactam a receita, mas sim a linha de Resultado de Equivalência Patrimonial.



Outras Receitas e Despesas Operacionais

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentou resultado líquido negativo de R\$ 33 milhões no 4T25. Entre os principais efeitos que impactaram a rubrica, destacam-se: (i) constituições e reversões de provisões, que resultaram em um total líquido negativo de R\$ 26 milhões; e (ii) despesas jurídicas recorrentes e afins, no valor de aproximadamente R\$ 13 milhões.

Com isso, no exercício de 2025, as Outras Receitas e Despesas Operacionais totalizaram um montante líquido negativo de R\$ 119 milhões. Tanto na visão trimestral, quanto na anual, a rubrica representou 2,7% em relação à Receita Líquida.



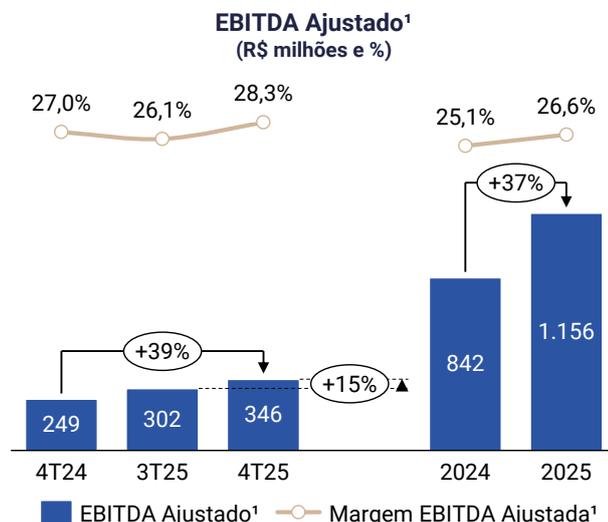
EBITDA

Por mais um trimestre consecutivo, o EBITDA Ajustado¹ alcançou um novo recorde histórico no 4T25, chegando a R\$ 346 milhões, um crescimento de 15% sobre o 3T25 e de 39% sobre o 4T24. Assim, a Margem EBITDA Ajustada¹ atingiu 28,3% no período, representando um aumento de 220 bps ante o 3T25 e de 130 bps ante o 4T24.

O referido ajuste reflete a exclusão dos juros capitalizados da linha de Custos, por sua natureza financeira, além de eventuais resultados não recorrentes alocados na linha Outras Receitas e Despesas Operacionais.

Em 2025, o EBITDA Ajustado¹ totalizou R\$ 1,2 bilhão, resultado 37% superior ao observado em 2024. A Margem EBITDA Ajustada¹ atingiu 26,6% no ano, 150 bps acima da margem do exercício anterior.

A tabela abaixo detalha a recomposição do EBITDA e do EBITDA Ajustado¹, bem como suas respectivas margens:



Recomposição do EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido do Período	211,4	229,7	181,5	-7,9%	16,5%	789,3	638,4	23,6%
(+) Depreciação e amortização	22,7	20,3	19,0	11,8%	19,2%	80,7	70,1	15,2%
(+) Imposto de renda e contribuição social	27,8	27,4	17,5	1,3%	58,2%	98,8	64,6	52,9%
(+) Participação dos acionistas minoritários	73,2	53,3	22,6	37,3%	223,7%	190,4	89,3	113,2%
(+/-) Resultado financeiro	(13,8)	(27,3)	6,8	-49,5%	-301,8%	(75,4)	(37,3)	101,9%
EBITDA	321,3	303,4	247,5	5,9%	29,8%	1.083,9	825,0	31,4%
Margem EBITDA	26,2%	26,2%	26,8%	0 p.p.	-1 p.p.	25,0%	24,6%	0 p.p.
(+) Custo financiamento à produção	25,1	23,3	21,8	7,6%	14,9%	103,9	65,5	58,7%
(-) Ajuste resultado não recorrente	-	(24,9)	(20,0)	-100,0%	-100,0%	(31,5)	(48,4)	-34,9%
EBITDA Ajustado¹	346,3	301,7	249,3	14,8%	38,9%	1.156,2	842,1	37,3%
Margem EBITDA Ajustada¹	28,3%	26,1%	27,0%	2,2 p.p.	1,3 p.p.	26,6%	25,1%	1,5 p.p.

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

Resultado Financeiro

No 4º trimestre de 2025, o Resultado Financeiro líquido foi positivo em R\$ 14 milhões. Os principais fatores que impactaram a linha no período foram: (i) resultado líquido positivo de R\$ 26 milhões, decorrente de receita de aplicações financeiras, despesas com juros e tarifas bancárias, e atualização do saldo de cessão de recebíveis; (ii) resultado recorrente positivo de R\$ 19 milhões com atualizações monetárias e juros contratuais, majoritariamente vinculados a contas a receber de clientes; (iii) resultado líquido negativo de R\$ 14 milhões referente aos instrumentos derivativos utilizados para proteção contra variações de taxas de juros.

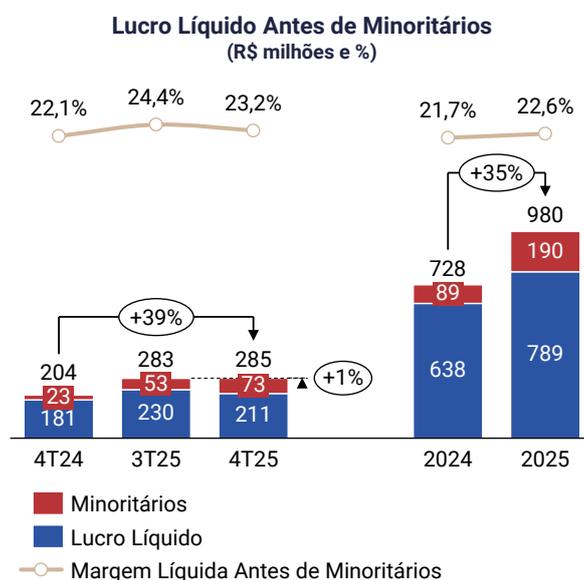
Desse modo, o Resultado Financeiro do exercício de 2025 apresentou um montante líquido positivo de R\$ 75 milhões.

Resultado antes de Minoritários

O Lucro Líquido antes das despesas com participantes não controladores em SPEs e SCPs (minoritários) alcançou R\$ 285 milhões no 4T25, um crescimento de 39% sobre o 4T24. A Margem Líquida Antes de Minoritários foi de 23,2%, 110 *bps* acima do mesmo trimestre do ano anterior.

No agregado do ano, o Lucro Líquido Antes de Minoritários atingiu R\$ 980 milhões, 35% acima do registrado um ano antes, com Margem Líquida Antes de Minoritários de 22,6%, um incremento de 90 *bps* sobre 2024.

É importante pontuar que a linha de minoritários somou R\$ 73 milhões no 4T25. Além do curso normal dos projetos que contam com presença de parceiros no nível de SPEs e SCPs, o montante observado no trimestre decorreu também da conclusão da alienação de participação na Riva para um veículo de investimentos, conforme divulgado ao mercado no mês de outubro. Nesse sentido, o veículo de investimentos passou a deter, no 4T25, a participação de 15% no capital social da subsidiária de médio padrão. Em 2025, o resultado atribuído aos minoritários somou R\$ 190 milhões.

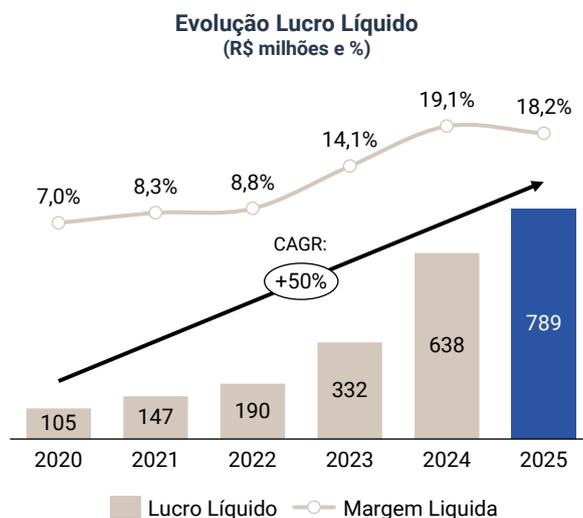
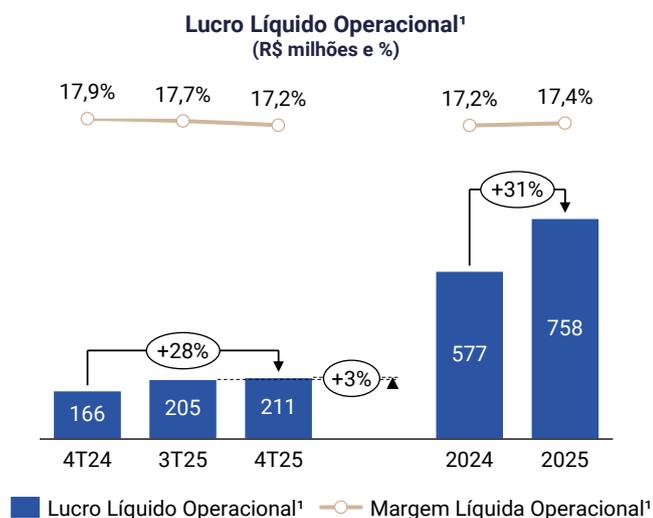


Lucro Líquido

No 4T25, o Lucro Líquido Operacional¹ da Companhia atingiu R\$ 211 milhões, configurando um crescimento de 28% quando comparado ao 4T24 e de 3% em relação ao 3T25, com uma Margem Líquida Operacional¹ de 17,2%. Dessa maneira, **o ROE Anualizado Ajustado¹ da Companhia alcançou seu maior nível histórico, encerrando o trimestre em 44%**, 1120 *bps* acima do indicador observado um ano antes.

O Lucro Líquido Operacional¹ de 2025 foi de R\$ 758 milhões – patamar recorde para o indicador –, representando um crescimento de 31% na comparação com 2024, quando a métrica havia atingido R\$ 577 milhões. Nesse caso, a Margem Líquida Operacional¹ alcançou 17,4% no ano, um incremento de 20 *bps* no período.

Também do ponto de vista do Lucro Líquido contábil, observa-se um atingimento de recorde anual, com expressivos R\$ 789 milhões em 2025, com Margem Líquida de 18,2%. Nessa ótica, destaca-se o crescimento médio de 50% ao ano no período apresentado.



A tabela seguinte mostra o Lucro Líquido da Companhia, bem como a recomposição do Lucro Líquido Operacional¹:

Lucro Líquido Operacional ¹ (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido	211	230	181	-7,9%	16,5%	789	638	23,6%
(+/-) Resultado com <i>swap</i> de ações	-	-	-	n/a	n/a	-	-17	-100%
(+) Despesas não recorrentes com cessão de recebíveis	-	-	4	-	-100%	-	4	-100%
(+/-) Outras despesas (receitas) não recorrentes	-	-25	-20	-100%	-100%	-32	-48	-35%
Lucro Líquido Operacional¹	211	205	166	3,3%	27,7%	758	577	31,4%
Margem Líquida Operacional¹	17,2%	17,7%	17,9%	-0,4 p.p.	-0,7 p.p.	17,4%	17,2%	0,2 p.p.

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

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis

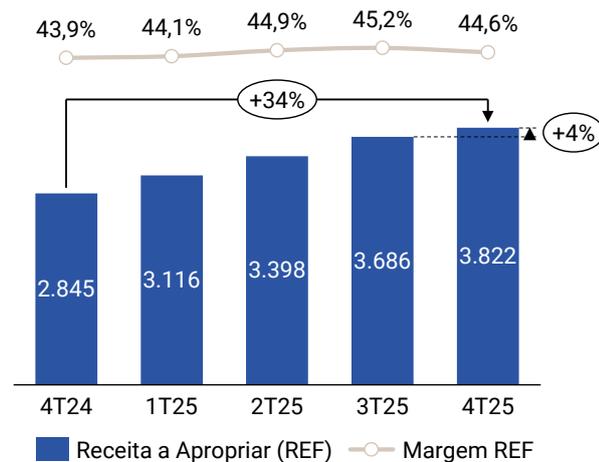
Ao final do exercício de 2025, a Receita a Apropriar (REF) proveniente de vendas de imóveis alcançou R\$ 3,8 bilhões, um incremento de 4% sobre o saldo observado no 3T25 e de 34% sobre o saldo do 4T24. A Margem REF foi de 44,6%, mantendo-se no patamar resiliente que a Companhia vem apresentando ao longo dos últimos períodos.

Segmentando a Receita a Apropriar, o saldo referente aos projetos da Riva foi de R\$ 1,8 bilhão no encerramento do 4T25, 7% acima do 3T25. Assim, a Margem REF da subsidiária foi de 45,2%.

Os números endossam a qualidade operacional que a Companhia vem entregando trimestre após trimestre, sustentada pela disciplina na execução, rigoroso controle de custos e eficiência de processos, sempre objetivando a maximização da rentabilidade do negócio.

A tabela abaixo detalha o Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis:

Receita a Apropriar de Vendas de Imóveis

(R\$ milhões e %)


Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receitas a Apropriar de Vendas de Imóveis	3.822,3	3.686,2	2.845,4	3,7%	34,3%
Custo a Incurrir	-2.117,5	-2.020,4	-1.597,1	4,8%	32,6%
Resultado a Apropriar Incorporação	1.704,8	1.665,8	1.248,3	2,3%	36,6%
Margem Resultado de Exercícios Futuros (REF)	44,6%	45,2%	43,9%	-0,6 p.p.	0,7 p.p.

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

A posição de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras encerrou o exercício de 2025 em R\$ 2,2 bilhões, um aumento de 35% sobre o saldo do ano fiscal de 2024.

É válido destacar a alienação de 15% do capital social da subsidiária Riva para um veículo de investimentos, o que adicionou cerca de R\$ 416 milhões ao caixa, e a distribuição extraordinária de dividendos ocorrida no final do ano, no montante de R\$ 804 milhões.

A Companhia segue empenhada em manter a robustez de sua posição de caixa e sua liquidez, buscando estar sempre preparada para colher oportunidades e gerar valor para o negócio.

Caixa e Equivalentes e Aplicações Financeiras (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.199,3	1.575,5	792,1	-23,9%	51,4%
Aplicações Financeiras	983,5	874,0	823,1	12,5%	19,5%
Total	2.182,8	2.449,5	1.615,2	-10,9%	35,1%

Contas a Receber

O saldo contábil da linha de Contas a Receber¹ atingiu R\$ 2,8 bilhões ao final de 2025, considerando as parcelas circulante e não circulante. É válido dizer que a Companhia realiza, de maneira estratégica, algumas operações estruturadas de cessão de recebíveis imobiliários, com a única finalidade de buscar a contínua eficiência na gestão do capital de giro. Embora ocorra a cessão dos recebíveis, o ativo cedido permanece contabilizado na rubrica de Contas a Receber. Desse modo, o recebimento de caixa em virtude da venda de carteira tem como contrapartida, portanto, a constituição de uma conta contábil conhecida como Cessão de Recebíveis.

Considerando o valor líquido de Contas a Receber por vendas de imóveis – isto é, já descontada a rubrica Cessão de Recebíveis –, observa-se um saldo equivalente a R\$ 1,6 bilhão. Com base nesse montante e na Receita Líquida proveniente de vendas de imóveis, o indicador de Dias de Contas a Receber² foi de 124 dias.

Contas a Receber ¹ (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (a)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Venda de Imóveis	2.791,0	2.567,2	1.818,5	8,7%	53,5%
Prestação de Serviços	31,5	47,4	15,6	-33,4%	102,4%
Venda de Terreno	5,3	5,4	5,5	-2,3%	-3,6%
Total	2.827,8	2.619,9	1.839,5	7,9%	53,7%
Parcela Circulante	1.438,7	1.348,0	992,8	6,7%	44,9%
Parcela Não-Circulante	1.389,1	1.271,9	846,7	9,2%	64,1%
Contas a Receber (Venda de Imóveis)	2.791,0	2.567,2	1.818,5	8,7%	53,5%
Cessão de Recebíveis	1.197,2	907,3	694,3	32,0%	72,4%
Contas a Receber líquido de Cessão de Recebíveis	1.593,8	1.659,9	1.124,2	-4,0%	41,8%
Receita Líquida com Venda de Imóveis	1.155,7	1.136,4	906,0	1,7%	27,6%
Dias de Contas a Receber ²	124	131	112	-5,6%	11,1%

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

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

É importante evidenciar que, pelas regras contábeis atuais, o reconhecimento de contas a receber é proporcional ao índice de execução das respectivas obras (*Percentage of Completion* - PoC). Sendo assim, o saldo de Contas a Receber das unidades vendidas e ainda não construídas não está integralmente refletido nas Demonstrações Financeiras. Diante disso, o saldo total de Contas a Receber da Companhia no encerramento do exercício de 2025 era de R\$ 6,7 bilhões.

Desse total, os recebíveis relacionados às vendas com financiamento direto ao cliente – seja por meio de tabela direta (em que a Companhia financia integralmente o valor do imóvel ao comprador) ou via crédito pró-soluto (ou seja, quando se considera apenas a parcela não financiada por instituições financeiras) – totalizaram R\$ 3,0 bilhões ao final de 2025. A tabela abaixo detalha essa carteira gerencial, levando em consideração apenas os recebíveis referentes às SPEs que são consolidadas no balanço da Companhia:

Composição da Carteira Gerencial (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Tabela Direta	2.185	1.863	1.274	17%	72%
<i>Pré-chaves</i>	625	614	431	2%	45%
<i>Pós-chaves</i>	1.560	1.249	842	25%	85%
Pró-Soluto	883	833	616	6%	43%
<i>Pré-chaves</i>	273	265	190	3%	44%
<i>Pós-chaves</i>	610	568	426	7%	43%
Carteira Total	3.069	2.696	1.890	14%	62%

Por fim, no encerramento do exercício de 2025, o saldo de Cessão de Recebíveis consolidado no balanço da Companhia era de R\$ 1,2 bilhão, sendo somente R\$ 230 milhões o saldo representado por cotas subordinadas detidas pela Companhia. A subdivisão desses totais por natureza da operação é assim evidenciada:

- (i) Tabela Direta: R\$ 842 milhões, recebíveis originados a partir do financiamento da integralidade do preço do imóvel, ficando este em garantia do crédito por meio de alienação, que é realizada após a conclusão da obra. A partir deste momento, a Companhia não mantém qualquer obrigação de recompra destes créditos, ficando sua exposição limitada ao valor das cotas subordinadas mantidas em balanço, contabilizadas no Ativo Não Circulante – e que, portanto, não integram o cálculo da posição de caixa da Companhia. Para essa modalidade de operação, esse valor era de R\$ 191 milhões no encerramento do 4T25.
- (ii) Pró-soluto/Taxas: 355 milhões, tratam-se de operações cuja exposição referente às cotas subordinadas totalizava R\$ 39 milhões ao final do 4T25.

Endividamento

Ao fim do exercício de 2025, o saldo de Empréstimos e Financiamentos foi de R\$ 2,8 bilhões, com 90% dessas obrigações referindo-se ao longo prazo (passivo não circulante). O prazo médio ponderado de vencimento do endividamento encerrou o ano em 64 meses.

Considerando a composição dos saldos de (i) Empréstimos e Financiamentos; (ii) Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras; e (iii) a posição dos contratos de *swaps* de juros a receber ou a pagar, a Companhia encerrou 2025 com dívida líquida¹ de R\$ 533 milhões. Nesse sentido, é fundamental salientar que, o aumento da dívida líquida deveu-se ao pagamento, já nos últimos dias úteis do ano, de dividendos extraordinários no valor de R\$ 804 milhões. O volume distribuído foi pago ainda no decorrer do exercício fiscal, em função da alteração das regras de tributação trazidas pela Lei nº 15.270/2025.

Com isso, o índice de alavancagem, dado pelo indicador Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido, foi de 23,0% ao final do período. Contudo, a Companhia reafirma seu conservadorismo no que se refere à alavancagem financeira e seu compromisso com o equilíbrio adequado da estrutura de capital, estando sempre diligente em toda e qualquer decisão corporativa.

Após o encerramento do exercício de 2025, o Grupo Direcional conduziu com êxito mais uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), captando um montante bruto total de R\$ 437,5 milhões. A operação foi estruturada em três séries, com vencimentos em 7 anos (1ª e 2ª séries) e 10 anos (3ª série), contribuindo para alongar ainda mais o perfil da dívida. Como resultado, o prazo médio ponderado do endividamento foi ampliado para 68 meses – o mais longo do setor.

Na 1ª série, a captação ocorreu a uma taxa de 96,2% do CDI, enquanto na 2ª e 3ª séries, as taxas foram de CDI - 0,95% a.a. e CDI - 0,83% a.a., respectivamente, já levando em consideração a contratação de *swap* para proteção de flutuações de taxas de juros. Desse modo, a Companhia tem demonstrado êxito em captar recursos com as taxas mais baixas do setor, reduzindo consistentemente o custo de sua dívida a cada nova emissão.

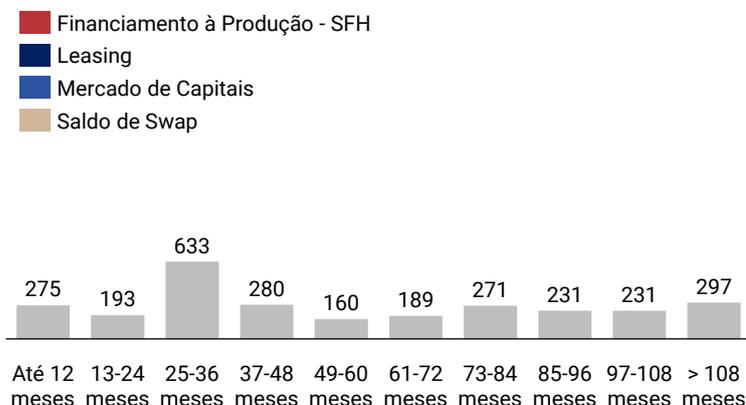
Na tabela abaixo, apresenta-se a abertura do endividamento por modalidade e indexador, além do cronograma de amortização.

Endividamento (R\$ milhões, exceto %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Empréstimos e Financiamentos	2.758,3	2.579,6	1.549,7	6,9%	78,0%
CRI	2.110,7	2.065,4	1.147,5	2,2%	83,9%
Financiamento à Produção	646,8	513,3	401,0	26,0%	61,3%
FINAME e Leasing	0,9	1,0	1,2	-8,2%	-27,7%
Caixa e Equivalentes	2.182,8	2.449,5	1.615,2	-10,9%	35,1%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) antes dos <i>swaps</i>	575,5	130,1	-65,5	342,3%	-978,4%
Posição de contratos de <i>swaps</i>	43,0	26,0	2,6	65,1%	1532,6%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)¹	532,6	104,1	-68,2	411,6%	-881,4%
Dívida Líquida¹ / Patrimônio Líquido	23,0%	3,8%	-3,1%	19 p.p.	26 p.p.
Empréstimos e Financiamentos por indexador	2.758,3	2.579,6	1.549,7	6,9%	78,0%
TR	642,9	513,3	401,0	25,2%	60,3%
IPCA ²	1.031,6	1.020,9	733,7	1,0%	40,6%
CDI	706,7	680,3	350,8	3,9%	101,5%
Prefixado ²	377,1	365,1	64,2	3,3%	487,4%

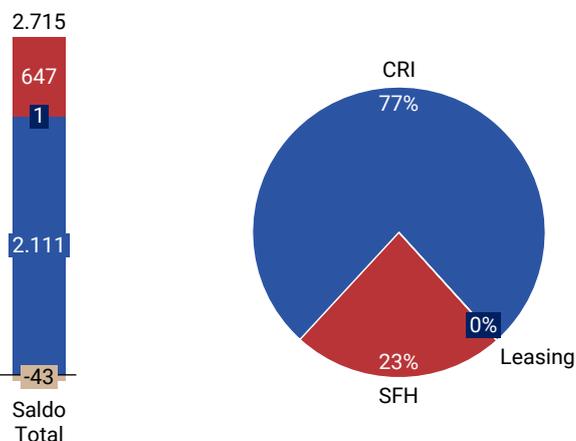
1 - Dívida Líquida (Caixa Líquido): Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de *swaps* para proteção de flutuações de taxas de juros.

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

Cronograma de Amortização da Dívida
(R\$ milhões)



Breakdown Empréstimos e Financiamentos
(% do Saldo)

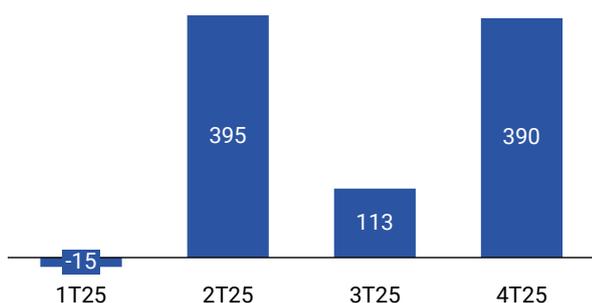




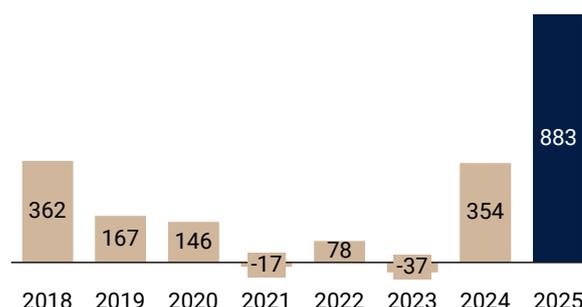
Geração de Caixa

No 4T25, houve geração de caixa no montante de R\$ 390 milhões. Com isso, no exercício de 2025, foi observada uma geração de caixa que totalizou R\$ 883 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.

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.

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

CÓDIGO DA AÇÃO: DIRR3

Cotação em 31/12/2025: R\$ 14,12

Número de Ações (Ex-Tesouraria):

520 milhões

Valor de Mercado:

R\$ 7,3 bilhões / US\$ 1,3 bilhão

Free Float:

63%

Volume médio diário 4T25:

6,3 milhões de ações

R\$ 103,6 milhões

14.754 negócios

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 10/03/2026 - Terça-feira

15:00 - Horário de Brasília

14:00 - Horário de Nova Iorque

Dados para Conexão:

[Zoom](#)

[YouTube](#)

CONTATOS

Equipe de RI

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

ri@direcional.com.br

ri.direcional.com.br

Site Institucional

www.direcional.com.br

Endereço

Rua dos Otoni, 177 - 14º andar

Belo Horizonte - MG

CEP: 30.150-270

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Ativo circulante	6.128.834	4.571.386	34%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.182.799	1.615.181	35%
Contas a receber	1.438.700	992.821	45%
Estoques	2.086.835	1.643.111	27%
Crédito com partes relacionadas	92.922	71.054	31%
Tributos a recuperar	43.855	37.062	18%
Contas a receber por alienação de investimentos	1.718	5.833	-71%
Outros créditos	282.005	206.324	37%
Ativo não circulante	7.090.801	5.496.020	29%
Aplicações financeiras	230.360	99.714	131%
Contas a receber	1.389.073	846.706	64%
Estoques	4.864.673	3.888.979	25%
Depósitos judiciais	24.277	21.555	13%
Tributos a recuperar	11.059	20.611	-46%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.798	7.630	-24%
Outros créditos	148.204	143.513	3%
Investimentos	124.135	212.504	-42%
Imobilizado	260.159	220.762	18%
Intangível	33.063	34.046	-3%
Total do ativo	13.219.635	10.067.406	31%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Passivo circulante	1.621.183	1.508.358	7%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	274.805	202.562	36%
Cessão de Recebíveis	296.402	169.847	75%
Fornecedores	181.281	128.837	41%
Fornecedores - Risco Sacado	12.949	7.576	71%
Obrigações trabalhistas	87.815	68.360	28%
Obrigações tributárias	67.093	55.567	21%
Financiamento por arrendamento	12.686	7.911	60%
Credores por imóveis compromissados	131.775	194.059	-32%
Adiantamento de clientes	83.947	66.546	26%
Outras contas a pagar	222.844	184.636	21%
Dividendos a pagar	11.519	299.399	-96%
Provisão para garantia	23.533	21.964	7%
Débitos com partes relacionadas	214.534	101.094	112%
Passivo não circulante	9.278.301	6.335.297	46%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	2.483.542	1.347.099	84%
Cessão de Recebíveis	900.748	524.452	72%
Fornecedores	14.082	11.116	27%
Obrigações tributárias	60.531	28.523	112%
Financiamento por arrendamento	76.290	75.773	1%
Credores por imóveis compromissados	5.088.473	3.655.700	39%
Adiantamento de clientes	521.793	568.086	-8%
Provisão para garantia	24.866	21.072	18%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	39.280	34.319	14%
Outras contas a pagar	68.696	69.157	-1%
Patrimônio líquido	2.320.151	2.223.751	4%
Capital social	1.181.857	1.181.857	-
Gastos com emissões de ações	-21.994	-21.994	-
Ações em tesouraria	-22.571	-9.536	137%
Reservas de capital	192.734	185.178	4%
Ajuste de avaliação patrimonial	238.956	-31.759	-852%
Reservas de lucro	347.639	711.711	-51%
	1.916.621	2.015.457	-5%
Participação de não controladores	403.530	208.294	94%
Total do passivo e patrimônio líquido	13.219.635	10.067.406	31%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Receita operacional líquida	1.225.843	1.157.823	924.211	5,9%	32,6%	4.343.008	3.348.470	29,7%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-726.736	-694.023	-581.814	4,7%	24,9%	-2.620.591	-2.130.127	23,0%
Lucro bruto	499.107	463.800	342.397	7,6%	45,8%	1.722.417	1.218.343	41,4%
Despesas gerais e administrativas	-70.378	-68.636	-56.546	2,5%	24,5%	-254.781	-210.307	21,1%
Despesas comerciais	-116.252	-113.940	-83.000	2,0%	40,1%	-408.037	-289.706	40,8%
Resultado com equivalência patrimonial	19.179	16.173	22.152	18,6%	-13,4%	62.631	86.528	-27,6%
Outras receitas e despesas operacionais	-33.062	-14.319	3.441	130,9%	-1060,8%	-119.095	-49.879	138,8%
Receitas (despesas) operacionais	-200.513	-180.721	-113.953	11,0%	76,0%	-719.282	-463.364	55,2%
Despesas financeiras	-113.765	-92.014	-91.503	23,6%	24,3%	-347.061	-256.789	35,2%
Receitas financeiras	127.549	119.310	84.674	6,9%	50,6%	422.421	294.108	43,6%
Resultado financeiro	13.784	27.296	-6.829	-49,5%	-301,8%	75.360	37.319	101,9%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	312.379	310.375	221.615	0,6%	41,0%	1.078.495	792.298	36,1%
IR e CSLL - corrente e diferido	-27.756	-27.400	-17.545	1,3%	58,2%	-98.803	-64.630	52,9%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	284.623	282.975	204.070	0,6%	39,5%	979.692	727.668	34,6%
Participantes em SCPs e SPEs	-73.191	-53.322	-22.608	37,3%	223,7%	-190.350	-89.290	113,2%
Lucro líquido do período	211.432	229.653	181.462	-7,9%	16,5%	789.342	638.378	23,6%
Margem Bruta	40,7%	40,1%	37,0%	0,7 p.p.	3,7 p.p.	39,7%	36,4%	3,3 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	42,8%	42,1%	39,4%	0,7 p.p.	3,4 p.p.	42,1%	38,3%	3,7 p.p.
Margem Líquida	17,2%	19,8%	19,6%	-2,6 p.p.	-2,4 p.p.	18,2%	19,1%	-0,9 p.p.

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

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA

Demonstração de Fluxo de Caixa - Consolidado (RS Mil)	31/12/2025	31/12/2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	1.078.495	792.298
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	80.743	70.067
Resultado de equivalência patrimonial	-62.631	-86.528
Receita de aplicações financeiras	-117.347	-73.222
Provisão para garantia	28.876	21.209
Juros sobre encargos e financiamentos	258.790	161.246
Hedge accounting - Valor justo	25.777	-67.529
Resultado com derivativos	1.896	42.493
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	24.320	29.214
Resultado com permuta física	-86.935	-55.497
Alienação de investimentos	-73.530	-137.149
Amortização de Mais Valia	13.491	-
Correção do contas a receber por aquisição de participações societárias	-122	-
Baixa de arrendamentos	-	-2.898
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	43.281	37.329
Ajuste a valor presente sobre financiamento por arrendamento	6.963	6.144
Despesas com cessão de recebíveis	14.412	10.130
Ajuste ao valor realizável líquido de estoque concluído	90	1.312
Correção cessão de recebíveis	61.405	39.172
Provisão para perdas de contas a receber	98.769	52.202
Provisão para plano de opções de ações	18.383	7.537
Provisão para participação nos Lucros	21.781	25.164
Acréscimos (decrécimo) em ativos		
Contas a receber	-1.093.460	-908.532
Estoques	295.412	373.743
Créditos diversos	-68.792	146
Partes relacionadas	25.677	30.676
Depósitos judiciais	-2.722	-3.444
Tributos a recuperar	2.759	-4.372
(Decrécimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	22.180	-20.354
Obrigações trabalhistas	-2.326	-2.215
Obrigações tributárias	21.605	11.834
Credores por imóveis compromissados	-259.419	-198.145
Adiantamento de clientes	10.366	38.809
Contas a pagar	-9.119	-35.832
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	-19.359	-22.552
Partes relacionadas	113.440	13.272
Garantia de obra	-23.513	-18.735
Outros Passivos	21.410	-2.676
Imposto de renda e contribuição social pagos	-72.623	-48.063
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	398.423	76.254
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo (Decrécimo) de investimentos (SPCs e SPES)	-222.995	-45.079
Dividendos recebidos	80.081	51.252
Alienação de investimentos	341.513	168.542
Aportes e Mútuos	-38.116	-32.818
Acréscimo do imobilizado	-64.229	-53.973
Acréscimo de intangível	-15.104	-24.081
Aplicações financeiras (resgate e aportes, líquidos)	-173.628	-156.426
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	-92.478	-92.583
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Alienação de ações em tesouraria	-7	-
Dividendos pagos	-1.450.771	-358.379
Ingresso de Cessão de recebíveis	661.352	672.374
Pagamento de Cessão de recebíveis	-244.015	-215.664
Recompra de Ações	-33.489	-
Amortização do financiamento por arrendamento	-10.581	-8.811
Juros pagos sobre arrendamento	-1.423	-600
Ingressos de empréstimos	1.796.641	947.528
Pagamento de custos de estruturação de dívidas	-39.979	-9.186
Amortizações dos empréstimos	-680.015	-694.891
Juros pagos	-183.489	-119.790
Dividendos pagos a sócios não controladores	-113.193	-47.352
Aumento (redução) de capital por não controladores	400.313	9.176
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	101.344	174.405
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	407.289	158.076
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	792.054	633.978
No final do período	-1.199.343	792.054

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - RIVA



Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Ativo circulante	2.127.160	1.209.474	76%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	780.028	269.760	189%
Contas a receber	538.848	357.416	51%
Estoques	673.395	501.234	34%
Crédito com partes relacionadas	61.677	32.824	88%
Tributos a recuperar	8.928	5.085	76%
Outros créditos	64.284	43.155	49%
Ativo não circulante	2.688.520	1.889.165	42%
Aplicações financeiras	65.435	55.493	18%
Contas a receber	753.541	451.198	67%
Estoques	1.761.137	1.267.155	39%
Depósitos judiciais	2.219	2.132	4%
Tributos a recuperar	1.738	712	144%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.297	7.129	-26%
Outros créditos	28.460	19.917	43%
Investimentos	39.361	67.062	-41%
Imobilizado	31.264	18.253	71%
Intangível	68	114	-40%
Total do ativo	4.815.680	3.098.639	55%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Passivo circulante	555.456	305.824	82%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	33.335	17.118	95%
Cessão de recebíveis	151.213	69.246	118%
Fornecedores	52.961	38.660	37%
Fornecedores - Risco Sacado	5.376	2.885	86%
Obrigações trabalhistas	17.593	10.596	66%
Obrigações tributárias	27.381	22.192	23%
Financiamento por arrendamento	102	96	6%
Credores por imóveis compromissados	41.872	53.099	-21%
Adiantamento de clientes	52.553	30.298	73%
Outras contas a pagar	50.105	23.406	114%
Provisão para garantia	6.812	4.208	62%
Dividendos a pagar	58.852	0	-
Débitos com partes relacionadas	57.301	34.020	68%
Passivo não circulante	3.459.767	2.018.670	71%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	546.854	141.702	286%
Cessão de recebíveis	645.627	315.509	105%
Fornecedores	4.572	4.017	14%
Tributos correntes com recolhimento diferido	33.255	16.284	104%
Credores por imóveis compromissados	1.874.551	1.220.274	54%
Adiantamento de clientes	281.319	242.354	16%
Provisão para garantia	8.189	9.041	-9%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	1.748	360	386%
Outras contas a pagar	63.652	69.129	-8%
Patrimônio líquido	800.457	774.145	3%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	767.918	735.659	4%
Participação dos não controladores	32.539	38.486	-15%
Total do passivo e patrimônio líquido	4.815.680	3.098.639	55%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA - RIVA



Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	2025 (a)	2024 (b)	Δ % (a/b)
Receita operacional líquida	1.678.076	1.192.444	40,7%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-997.062	-764.638	30,4%
Lucro bruto	681.014	427.806	59,2%
Despesas comerciais, gerais e administrativas	-153.926	-93.848	64,0%
Resultado com equivalência patrimonial	31.745	29.069	9,2%
Outras receitas e despesas operacionais	-10.763	-10.653	1,0%
Receitas (despesas) operacionais	-132.944	-75.432	76,2%
Resultado financeiro	-7.345	-24.930	-70,5%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	540.725	327.444	65,1%
IR e CSLL - corrente e diferido	-38.127	-26.104	46,1%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	502.598	301.340	66,8%
Participantes em SCPs e SPEs	-44.875	-22.069	103,3%
Lucro líquido do período	457.723	279.271	63,9%
Margem Bruta	40,6%	35,9%	4,7 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	41,0%	37,4%	3,7 p.p.
Margem Líquida	27,3%	23,4%	3,9 p.p.

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

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, March 9th, 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 mid-income projects, and operating in several regions of the Brazilian territory, discloses hereby its operating and financial statements for the fourth quarter of 2025 (4Q25) and the full year 2025. Unless otherwise expressed, the information in this document is expressed in the national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (PSV) demonstrates the consolidated value (100%). The Company's consolidated financial statements are prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, which are based on Brazilian Corporate Law and on the regulations issued by the Brazilian Securities Commission (CVM).

4Q25 AND 2025 EARNINGS RELEASE

- ✓ **ALL-TIME ADJUSTED GROSS MARGIN¹ RECORD: 42.8% IN 4Q25, UP 70 BPS FROM 3Q25 AND 340 BPS FROM 4Q24.**
- ✓ **NET REVENUE OF BRL 4.3 BILLION IN 2025, A 30% GROWTH VERSUS 2024.**
- ✓ **NET INCOME BEFORE NON-CONTROLLING INTERESTS REACHED BRL 980 MILLION IN 2025, INCREASING 35% YEAR-OVER-YEAR.**
- ✓ **ANNUALIZED ROE² OF 44% IN 4Q25, A NEW RECORD FOR THE INDICATOR.**

OTHER HIGHLIGHTS

- Net Revenue of **BRL 1.2 billion** in 4Q25, representing a **33%** growth compared to 4Q24.
- Total Net Revenue³ of **BRL 1.5 billion** in the quarter and **BRL 5.5 billion** for the year.
- Operating Net Income² reached **BRL 211 million** in 4Q25, increasing **28%** versus 4Q25.
- In 2025, Operating Net Income² totaled **BRL 758 million**, **31%** above 2024.
- Deferred (Backlog) Revenue closed the year at **BRL 3.8 billion**, with a Backlog Margin of **44.6%**.
- Cash generation of **BRL 390 million** in the quarter and **BRL 883 million** in the year.
- **BRL 1.5 billion** paid in dividends in 2025, of which **BRL 804 million** were distributed in 4Q25 (equivalent to **BRL 1.55** per share in the quarter alone).

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

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

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



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM THE BOARD.....	3
KEY FIGURES	5
LAUNCHES.....	6
CONTRACTED SALES	7
NET SALES SPEED (VSO INDEX)	8
Canceled Sales.....	8
INVENTORY.....	9
TRANSFERS.....	10
PROJECTS DELIVERED.....	10
LANDBANK	11
Land Acquisition.....	11
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	12
Net Revenue	12
Gross Profit	12
General and Administrative Expenses (G&A).....	13
Selling Expenses	14
Equity Income	14
Other Operating Income and Expenses.....	14
EBITDA.....	15
Financial Results	15
Net Income before Minority Interest.....	16
Net Income.....	16
Deferred Results from Real Estate Sales	17
BALANCE SHEET HIGHLIGHTS	18
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	18
Accounts Receivable.....	18
Indebtedness.....	19
Cash Generation	21
DIVIDENDS	21
CONSOLIDATED BALANCE SHEET	23
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT	24
CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	25
CONSOLIDATED BALANCE SHEET - RIVA.....	26
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT - RIVA.....	27
GLOSSARY	28



MESSAGE FROM THE BOARD

We are proud to present to our stakeholders the results for the fourth quarter and full year of 2025. If one year ago we were certain that we would spare no effort and dedication to make 2025 a historic year, we now close the period with a strong sense of achievement and fulfillment. The remarkable milestones presented hereby confirm that a solid planning and the engagement of all are the foundation for achieving great objectives.

Throughout the year, we observed the strong demand across the segments in which we operate enabling the *Minha Casa, Minha Vida* program to reach its best moment since its creation. The improvements that have been systematically implemented, along with the introduction of new avenues – such as the Tier 4 – have meaningfully expanded the range of possibilities for families seeking to fulfill their dream of homeownership, while also supporting the operational strength of the sector.

Our 2025 was marked by record levels across the Company's key business metrics. We launched BRL 6.9 billion in PSV (BRL 5.9 billion % Company), reflecting growth strongly aligned with our strategy of capturing business scale gains and benefiting from the solid demand we have been observing for both Direcional and Riva products. In this context, we closed the year with BRL 6.2 billion in Net Sales (BRL 5.1 billion % Company), with special highlight to our mid-income subsidiary, which delivered its best annual performance since its foundation, reaching BRL 2.7 billion in net contracted PSV (BRL 2.2 billion % Company).

Alongside these strong operational achievements, Net Revenue grew 30% year-over-year, reaching BRL 4.3 billion in FY2025. Considering the timing dynamics inherent to our business – first launching, then selling, and finally building and recognizing revenue – we have observed revenue levels increasingly narrowing the gap relative to launch and sales volumes, even amid the continued expansion of our operations.

When also considering revenue generated from projects that are not consolidated (SPVs not controlled by the Company or jointly controlled with partners), Total Net Revenue¹ reached BRL 5.5 billion, representing another important milestone achieved during the year.

Even more relevant is how these results translate into the strong profitability that the Direcional Group has consistently delivered over the years. In this last quarter of 2025, Gross Margin reached 40.7%, while Adjusted Gross Margin² also achieved the highest level in our history, at 42.8%. The upward path of this indicator throughout 2025 led the full-year Adjusted Gross Margin² to an impressive 42.1%, representing an increase of 370 bps compared to the margin recorded in 2024.

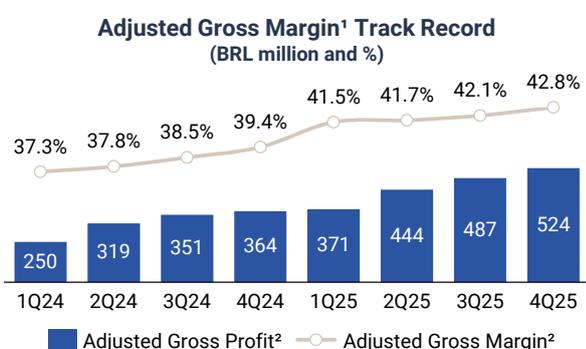
The chart alongside illustrates, quarter after quarter, the results of our continuous pursuit of improvement and efficiency.

In the same direction, the profitability associated with revenue yet to be recognized from already contracted real estate sales (Backlog Margin) closed the year at 44.6%, maintaining the resilient level that characterizes our operations.

Driven by our ongoing pursuit of efficiency and continuous improvement, we once again set a record-high Adjusted EBITDA³ in 4Q25, reaching BRL 346 million, with an Adjusted EBITDA Margin³ of 28.3%. For the year, the indicator totaled BRL 1.2 billion, and the Adjusted EBITDA Margin³ came in at 26.6%, representing a 150-bps increase compared to 2024.

As a result, Net Income Before Non-Controlling Interests reached a significant BRL 980 million in 2025, representing a growth of 35% compared to 2024. In this context, it is worth highlighting that during the quarter we concluded the entry of a new shareholder into Riva's capital structure. As of the fourth quarter, the new partner began holding a 15% stake in the share capital of our subsidiary focused on the mid-income segment. As a result, combining the effects of this participation with the results from projects that include partners at the SPV level, the results attributable to non-controlling interests totaled BRL 190 million in the year. Net Income for FY2025 therefore totaled BRL 789 million, representing a 24% growth versus 2024 and resulting in a Net Margin of 18.2%.

Based on the Net Income effectively reported, and considering the non-recurring events allocated to the "Other Operating Income and Expenses" line throughout the year (which totaled BRL 32 million), Operating Net Income⁴ reached BRL 758 million, 31% higher than the level recorded in 2024. Looking solely at 4Q25, Operating Net Income⁴ amounted to BRL 211 million (+28%





compared to 4Q24). As a result, Adjusted Annualized ROE⁴ reached its highest level in the Company's history, at 44% (up 1,120 bps from the year-ago period).

With the aforementioned entry of a new shareholder into Riva's capital, which resulted in the inflow of approximately BRL 416 million into the Company's cash position, along with the other events arising from the Company's operations, we reached a record cash generation in FY2025, reaching BRL 883 million. In this context, it is also worth highlighting that this was the year in which we distributed the highest amount of dividends in our history. Known as one of the largest dividend payers in the Brazilian stock market, Direcional distributed approximately BRL 1.5 billion in dividends to its shareholders between January and December 2025. As a result, considering both dividends and share buybacks, we have already returned BRL 3.0 billion to investors since our IPO.

It is important to note that, of the total amount distributed during the year, BRL 804 million were approved and paid in the final days of 2025, following the changes in tax rules introduced by Law No. 15,270/2025, which addressed the potential taxation of distributions starting in FY2026, including distributions from previously constituted retained earnings.

As a result, in a deliberate and measured manner, we closed the year with net debt⁵ of BRL 533 million and a leverage ratio (measured as net debt-to-equity) of 23.0%. Even so, we reaffirm our conservative approach to financial leverage, as well as our commitment to maintaining a solid and balanced capital structure, a key consideration in the evaluation of every decision made within Direcional Group.

In 4Q25, in addition to the normal course of business, we also recorded non-operating events that, on a net basis, positively impacted the quarter's cash generation by BRL 399 million. Excluding these events, there was a cash consumption of BRL 9 million in the quarter, as detailed in the table below:

Cash Generation Breakdown (BRL million)		4Q25	2025
(a)	Originations and Amortizations of Sales of Receivables (net) ⁶	184.6	207.6
(b)	Asset Monetization - SPVs (net)	230.5	648.9
(c)	Real Estate Receivables Certificate (CRI) Structuring Cost	-	-24.0
(d)	Change in <i>Caixa Econômica Federal's</i> restricted cash	-15.6	-53.4
(e) = (a)+(b)+(c)+(d)	Subtotal	399.4	779.2
(f)	Total Cash Generation in the period	390.4	883.2
(g) = (f)-(e)	"Operating" Cash Generation	-9.0	104.0

As a result, operating cash generation reached BRL 104 million in the year, reflecting the working capital requirements needed to support this new phase of growth for the Company. Considering the pace of expansion we have been delivering, and in light of our forward plans, we believe that cash generation will occur naturally and should gradually converge toward levels closer to net income over time.

In line with the plan we set for 2025, we were able to surpass the strong performance delivered in 2024 and, once again, deliver the best year in the history of Direcional Group. None of this would have been possible without the active contribution of the many people who help build this business alongside us. Employees, clients, suppliers, investors, the communities surrounding each of our projects, and all other stakeholders involved in the day-to-day activities of the Direcional Group – all of you are a fundamental part of our 45-year journey.

Thank you,

The Management - Direcional Engenharia S/A

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

2 - Adjustment excluding capitalized interest.

3 - Adjustment excluding capitalized interest and non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses".

4 - Adjustment excluding equity swap result, non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses" and receivables assignment expenses, as applicable.

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

6 - Also includes transfers carried out through true sale transactions, which totaled BRL 14.0 million in the quarter.

KEY FIGURES

	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Main Financial Figures (BRL million, except %)								
Net Revenue	1,225.8	1,157.8	924.2	5.9%	32.6%	4,343.0	3,348.5	29.7%
Gross Profit	499.1	463.8	342.4	7.6%	45.8%	1,722.4	1,218.3	41.4%
Gross Margin	40.7%	40.1%	37.0%	0.6 p.p.	3.7 p.p.	39.7%	36.4%	3.3 p.p.
Adjusted Gross Profit ¹	524.2	487.1	364.2	7.6%	43.9%	1,826.3	1,283.8	42.3%
Adjusted Gross Margin ¹	42.8%	42.1%	39.4%	0.7 p.p.	3.35	42.1%	38.3%	3.8 p.p.
Net Income (% Direcional)	211.4	229.7	181.5	-7.9%	16.5%	789.3	638.4	23.6%
Net Margin (% Direcional)	17.2%	19.8%	19.6%	-2.6 p.p.	-2.4 p.p.	18.2%	19.1%	-0.9 p.p.
Operating Net Income ²	211.4	204.7	165.5	3.3%	27.7%	757.8	576.6	31.4%
Operating Net Margin ²	17.2%	17.7%	17.9%	-0.5 p.p.	-0.7 p.p.	17.4%	17.2%	0.2 p.p.
Launches³ (BRL million, except units and %)								
PSV Launched - 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%
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%
Net Sales³ (BRL million, except units and %)								
Net Sales - PSV 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%
Net Sales - PSV % 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 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.
Other Indicators (BRL million, except %)								
Adjusted Annualized ROE ²	44%	33%	33%	29%	33%	30%	24%	23%
Net Debt (Net Cash) ⁴	532.6	104.1	-137.5	257.4	-68.2	91.3	-153.0	66.1
Equity	2,320.2	2,720.2	2,470.7	2,366.7	2,223.8	2,245.5	2,438.6	2,271.2
Net Debt / Equity	23.0%	3.8%	-5.6%	10.9%	-3.1%	4.1%	-6.3%	2.9%
Cash Generation ⁵	390.4	112.8	394.9	-14.9	159.5	32.9	219.0	-57.0
Inventory (PSV 100%)	5,696.1	5,296.3	4,716.0	4,457.9	4,787.1	4,491.8	4,591.7	4,777.6
Landbank (PSV 100%)	58,452.3	51,251.9	49,901.3	46,253.3	46,239.9	43,238.9	39,678.3	37,282.6

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

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

3 - Disregarding the projects sold under the Póde Entrar Program.

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

5 - Change in net debt adjusted by payment of dividends, share buybacks and the change in the balance of interest rate swap contracts.

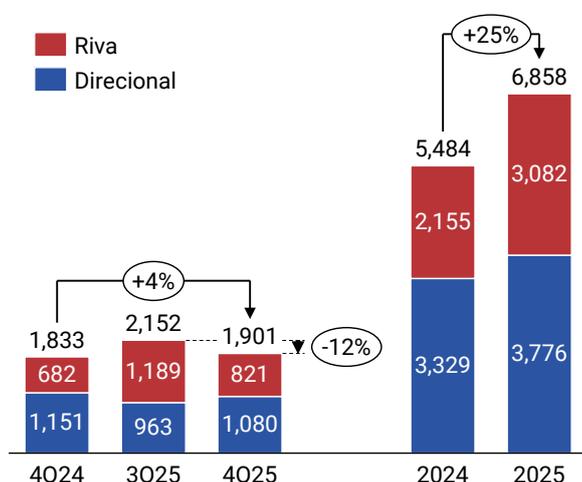


LAUNCHES

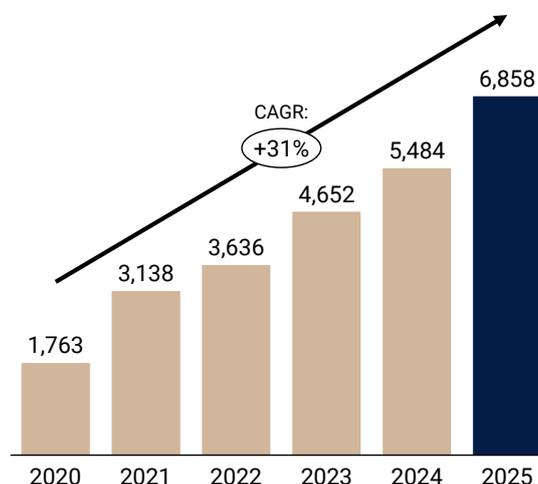
Throughout 4Q25, Direcional Group launched a PSV of BRL 1.9 billion (BRL 1.7 billion % Company), representing a 4% increase compared to 4Q24. Considering the product mix launched during the quarter, the Company's stake averaged 88%. As a result, at the Company's stake, Launches grew 20% year-over-year.

For full-year 2025, Launches reached BRL 6.9 billion in PSV (BRL 5.9 billion % Company), reflecting a 25% increase versus 2024. When adjusted for the Company's stake in the projects, growth was even stronger, reaching 29% year-over-year. This growth is aligned with Direcional Group's strategy to capture scale gains, benefiting from its installed capacity and the strong demand across its operating segments.

Launches¹
(PSV 100% - BRL million)



Launches Track Record¹
(PSV 100% - BRL million)



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 Póde Entrar Program.

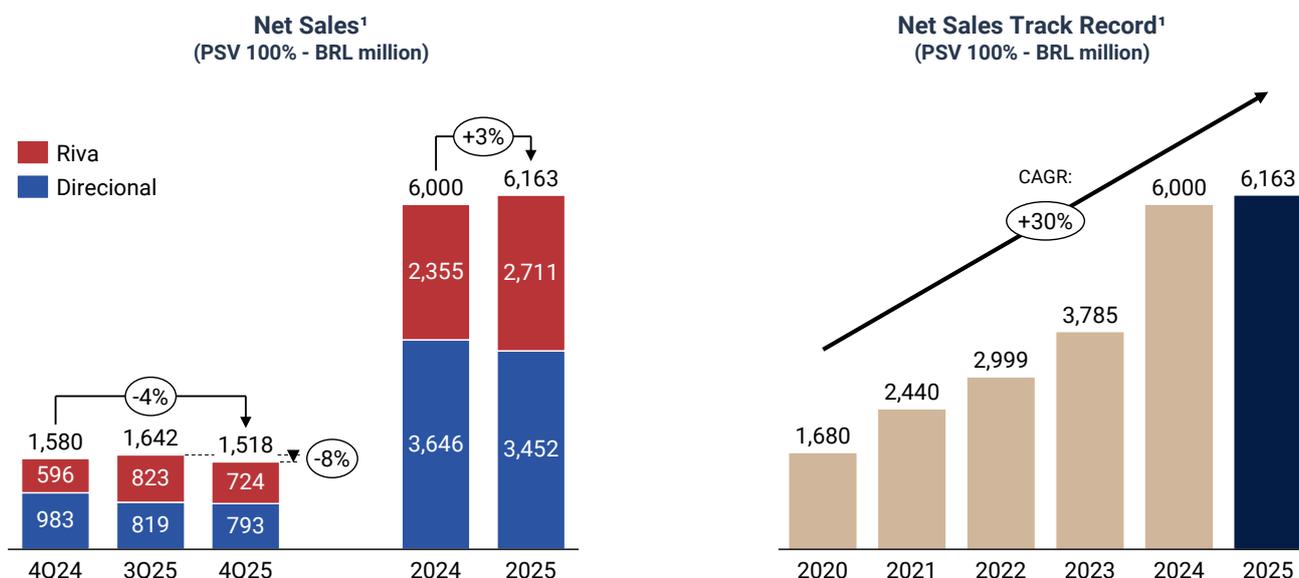


CONTRACTED SALES

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.

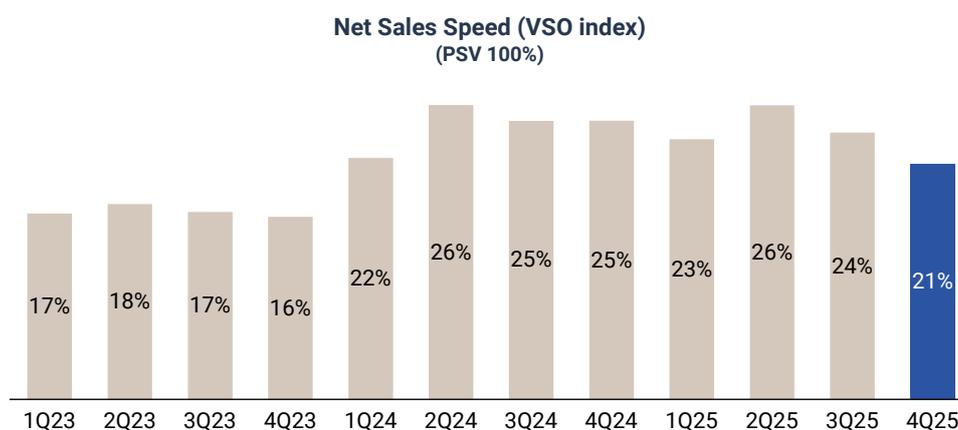
1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program.



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.



Canceled Sales

Canceled sales (PSV) totaled BRL 263 million (BRL 197 million % Company) in 4Q25, corresponding to a cancellation rate of 14.8% over gross sales for the quarter.

In 2025, canceled sales reached BRL 905 million (BRL 692 million % Company), representing 12.8% of the gross sales in the year.

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

Canceled Sales ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Canceled Sales (PSV 100%)	-262.9	-266.5	-170.3	-1.4%	54.4%	-904.5	-567.9	59.3%
Gross Sales	1,780.4	1,908.3	1,750.2	-6.7%	1.7%	7,067.7	6,839.4	3.3%
% Canceled Sales / Gross Sales	14.8%	14.0%	9.7%	0.8 p.p.	5.0 p.p.	12.8%	8.3%	4.5 p.p.
Canceled Sales (% Company)	-196.6	-207.0	-127.5	-5.0%	54.2%	-691.5	-442.9	56.1%
Gross Sales	1,501.7	1,642.2	1,370.4	-8.6%	9.6%	5,828.1	5,458.7	6.8%
% Canceled Sales / Gross Sales	13.1%	12.6%	9.3%	0.5 p.p.	3.8 p.p.	11.9%	8.1%	3.8 p.p.

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



INVENTORY

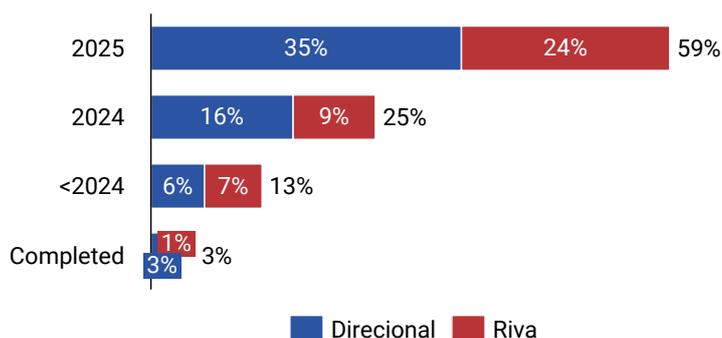
The PSV in Inventory in the year end 2025 was BRL 5.7 billion (BRL 4.8 billion % Company), representing 15,844 units. Approximately 3% of the total PSV refers to completed units.

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

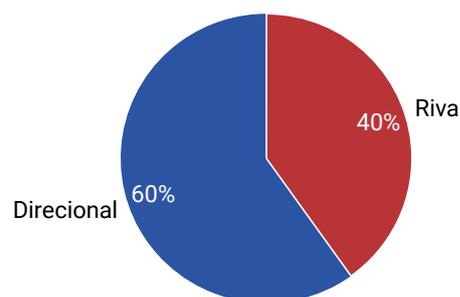
Estoque a Valor de Mercado	VGV Total			VGV % Company		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (BRL million)	3.266	2.248	5.514	2.796	1.857	4.653
<i>% Total</i>	57%	39%	97%	59%	39%	97%
Concluído (BRL million)	145	38	182	105	21	126
<i>% Total</i>	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (BRL million)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

The following charts provide additional information on the Inventory and its breakdown. Notably, **84% of the PSV in Inventory corresponds to projects launched from 2024 onward.**

Inventory by Year of Launch
(PSV 100%)



Inventory Breakdown
(PSV 100%)



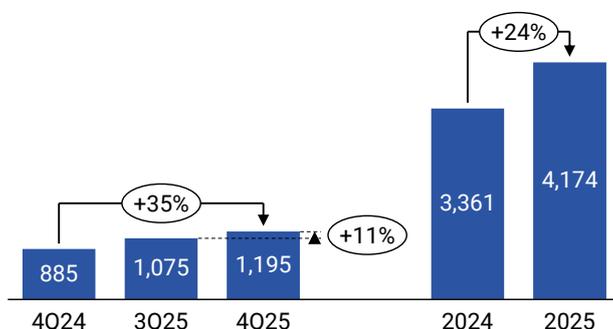


TRANSFERS

Transferred PSV totaled BRL 1.2 billion in 4Q25, representing growth of 35% compared to the same period of the previous year and 11% versus 3Q25.

In 2025, transferred PSV increased 24% compared to 2024, reaching BRL 4.2 billion for the year. This performance reflects the acceleration in the pace of transfers, in line with the operational expansion the Company has been delivering.

Transfers
(PSV 100% - BRL million)

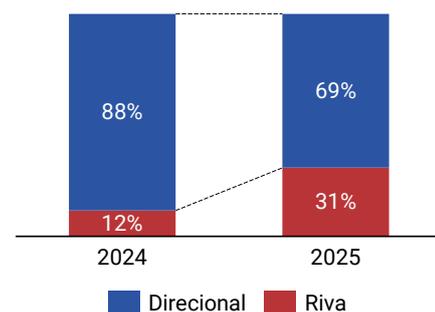


PROJECTS DELIVERED

The Company delivered 14 projects/phases in 4Q25, totaling 4,015 units. Projects under the Direcional brand accounted for 69% of total units delivered, while the remaining 31% corresponded to units under the Riva brand.

In 2025, the Company delivered 41 projects/phases, totaling 13,530 units. As observed in the quarterly view, the annual breakdown also showed a 69% share for the Direcional segment. In this context, it is worth highlighting the significant increase in Riva's share of the delivered units mix, rising from 12% in 2024 to 31% in 2025.

Units Delivered Breakdown
(%)





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
PSV Total	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, 25 plots of land were acquired, totaling a PSV of BRL 8.3 billion (BRL 8.3 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.



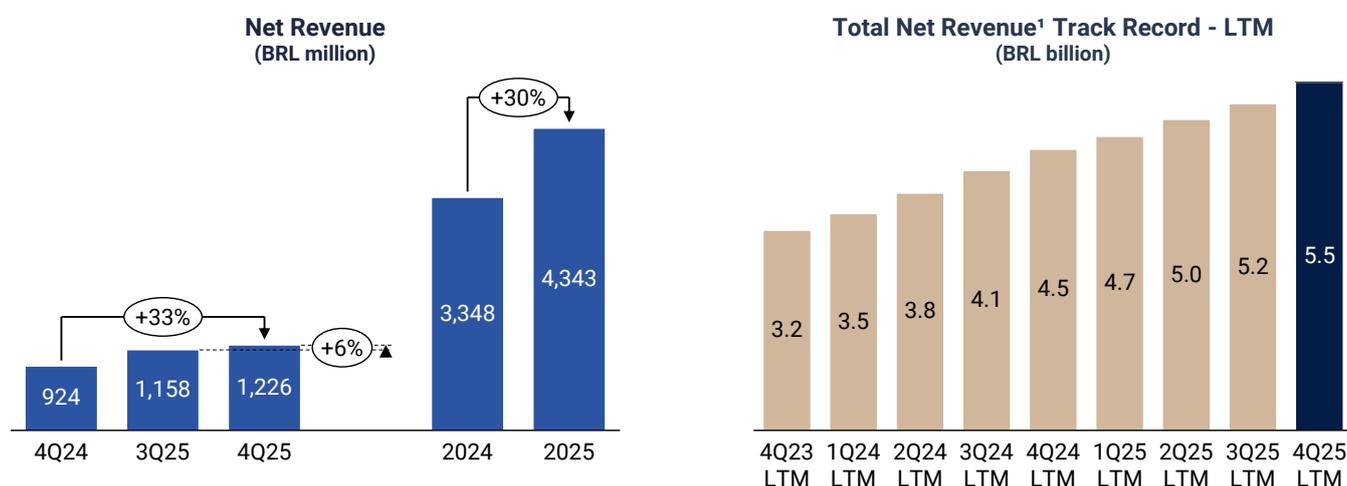
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

In 4Q25, Direcional Group reported Net Revenue of BRL 1.2 billion, once again reaching a new all-time high for this metric. As a result, revenue increased 33% compared to 4Q24 and 6% versus 3Q25 (the previous record). For the full year 2025, Net Revenue totaled BRL 4.3 billion, representing a 30% growth over 2024.

When considering Total Net Revenue¹ – defined as the sum of reported accounting revenue and revenue recognized in non-controlled or jointly controlled SPVs – the amount reached BRL 1.5 billion in the quarter, up 24% year-over-year and 5% quarter-over-quarter. In 2025, Total Net Revenue¹ amounted to BRL 5.5 billion, exceeding the 2024 figure by 24%.

It is important to note that the accounting impact of amounts related to these non-consolidated SPVs is effectively recognized under Equity Income, rather than directly in the Net Revenue line.



The table below presents the breakdown of Total Net Revenue¹, separated into reported Net Revenue and the revenue from non-consolidated SPVs.

Total Net Revenue ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Total Net Revenue¹	1,532.8	1,455.9	1,232.8	5.3%	24.3%	5,545.1	4,478.1	23.8%
Net Revenue	1,225.8	1,157.8	924.2	5.9%	32.6%	4,343.0	3,348.5	29.7%
Net Revenue from non-consolidated SPVs	306.9	298.0	308.6	3.0%	-0.5%	1,202.1	1,129.6	6.4%

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

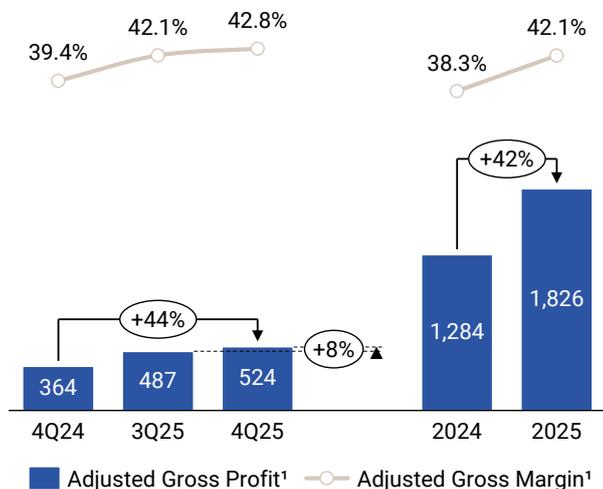
Gross Profit

Adjusted Gross Profit¹ reached BRL 524 million in 4Q25, representing a 44% increase compared to 4Q24 and 8% versus 3Q25. As a result, Adjusted Gross Margin¹ achieved a **new all-time high of 42.8%** in the quarter, expanding 340 bps compared to the year-ago period and 70 bps compared to the previous quarter.

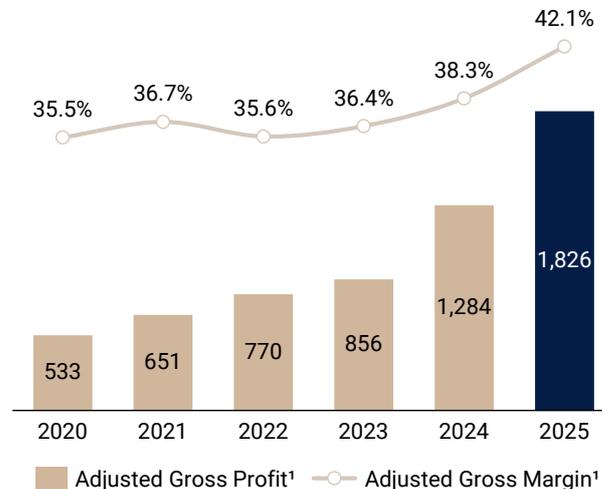
Reinforcing the strong operational efficiency the Company has consistently demonstrated quarter after quarter, both Adjusted Gross Profit¹ and Adjusted Gross Margin¹ also reached their highest levels ever on an annual basis. In 2025, Adjusted Gross Profit¹ totaled BRL 1.8 billion, up 42% from 2024. Meanwhile, Adjusted Gross Margin¹ reached 42.1% for the year, representing an expansion of 370 bps over the previous year.



Adjusted Gross Profit¹
(BRL million and %)



Adjusted Gross Margin¹ Track Record
(BRL million and %)



Adjusted Gross Profit ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Gross Profit	499.1	463.8	342.4	7.6%	45.8%	1,722.4	1,218.3	41.4%
(+) Capitalized Interest	25.1	23.3	21.8	7.6%	14.9%	103.9	65.5	58.7%
Adjusted Gross Profit¹	524.2	487.1	364.2	7.6%	43.9%	1,826.3	1,283.8	42.3%
Adjusted Gross Margin¹	42.8%	42.1%	39.4%	0.7 p.p.	3.4 p.p.	42.1%	38.3%	3.7 p.p.

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

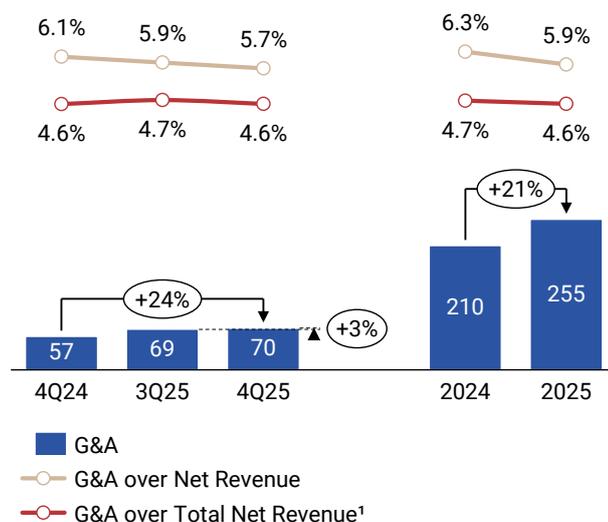
General and Administrative Expenses (G&A)

In 4Q25, General and Administrative expenses (G&A) totaled BRL 70 million, up 3% compared to 3Q25 and 24% versus 4Q24. Despite the nominal increase, G&A represented 5.7% of Net Revenue in the quarter, a reduction of 20 bps compared to 3Q25 and 40 bps versus 4Q24, reflecting the stronger revenue growth in the period.

In relation to Total Net Revenue¹ – which also includes projects not consolidated in the Company’s accounting revenue – G&A represented 4.6% in 4Q25, a decrease of 10 bps quarter-over-quarter and in line with the same period of 2024.

For the full year, G&A totaled BRL 255 million, a nominal increase of 21% compared to 2024. Nevertheless, G&A represented 5.9% of reported Net Revenue, reflecting a dilution of 40 bps in the period. Considering Total Net Revenue¹, the ratio came in at 4.6%, 10 bps lower than in 2024.

G&A Expenses
(BRL million and %)



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

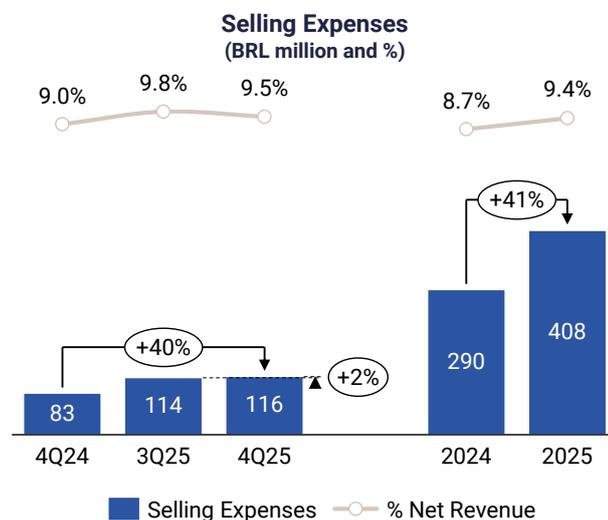


Selling Expenses

Selling Expenses, which comprise commissions, marketing, and sales stand maintenance costs, totaled BRL 116 million in 4Q25, representing a nominal increase of 2% compared to 3Q25 and 40% compared to the same period of the previous year. It is worth noting that the record launch volumes the Company has delivered in recent quarters have contributed to the increase in this line, as certain expenses – such as marketing costs, for example – are concentrated at the time of product launches and are recognized in advance of revenue, which is only recognized upon the sale of units and construction progress.

Nevertheless, despite the nominal increase, the line represented 9.5% of Net Revenue in the quarter, reflecting a dilution of 30 bps compared to 3Q25.

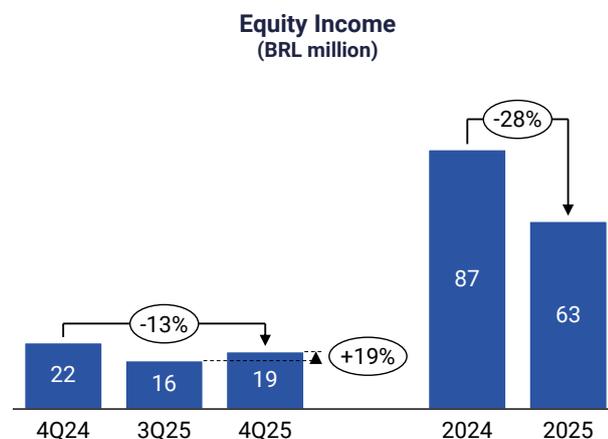
In FY2025, Selling Expenses totaled BRL 408 million, representing 9.4% of Net Revenue.



Equity Income

In the quarter, Equity Income totaled BRL 19 million, 19% higher than in the previous quarter and 13% lower than in 4Q24. As a result, in FY2025, the line recorded a positive result of BRL 63 million, representing a decrease of 28% compared to the amount recognized in the previous year.

This reduction reflects the Group's lower average ownership stake in non-consolidated projects. It is important to note that, from an accounting perspective, results from SPVs not controlled by the Company, or jointly controlled with partners, do not impact revenue, but are instead recognized under the Equity Income line.



Other Operating Income and Expenses

Other Operating Income and Expenses reported a net negative result of BRL 33 million in 4Q25. The main factors impacting the line were: (i) provisions and reversals of provisions, which resulted in a net negative effect of BRL 26 million; and (ii) recurring legal expenses and related costs, totaling approximately BRL 13 million.

As a result, in FY2025, Other Operating Income and Expenses totaled a net negative amount of BRL 119 million. Both on a quarterly and annual basis, the line represented 2.7% of Net Revenue.



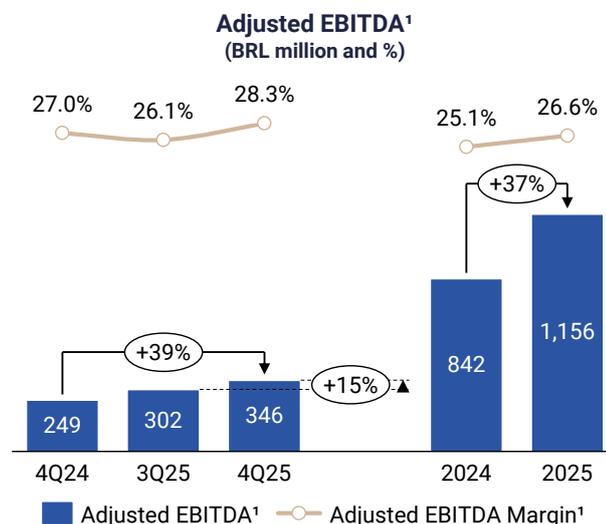
EBITDA

For another consecutive quarter, Adjusted EBITDA¹ reached a new all-time high in 4Q25, totaling BRL 346 million, an increase of 15% compared to 3Q25 and 39% compared to 4Q24. As a result, Adjusted EBITDA Margin¹ reached 28.3% in the period, representing an increase of 220 bps compared to 3Q25 and 130 bps compared to 4Q24.

The adjustment reflects the exclusion of capitalized interest included in Cost of Goods Sold, given its financial nature, as well as any non-recurring items recorded under Other Operating Income and Expenses.

In 2025, Adjusted EBITDA¹ totaled BRL 1.2 billion, an increase of 37% compared to 2024. Adjusted EBITDA Margin¹ reached 26.6% for the year, 150 bps above the margin recorded in the previous fiscal year.

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



EBITDA and Adjusted EBITDA ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	211.4	229.7	181.5	-7.9%	16.5%	789.3	638.4	23.6%
(+) Depreciation and amortization	22.7	20.3	19.0	11.8%	19.2%	80.7	70.1	15.2%
(+) Income Tax and Social Contribution	27.8	27.4	17.5	1.3%	58.2%	98.8	64.6	52.9%
(+) Minority interest	73.2	53.3	22.6	37.3%	223.7%	190.4	89.3	113.2%
(+/-) Financial results	(13.8)	(27.3)	6.8	-49.5%	-301.8%	(75.4)	(37.3)	101.9%
EBITDA	321.3	303.4	247.5	5.9%	29.8%	1,083.9	825.0	31.4%
EBITDA Margin	26.2%	26.2%	26.8%	0 p.p.	-1 p.p.	25.0%	24.6%	0 p.p.
(+) Capitalized interest	25.1	23.3	21.8	7.6%	14.9%	103.9	65.5	58.7%
(-) Non-recurring result adjustment	-	(24.9)	(20.0)	-100.0%	-100.0%	(31.5)	(48.4)	-34.9%
Adjusted EBITDA¹	346.3	301.7	249.3	14.8%	38.9%	1,156.2	842.1	37.3%
Adjusted EBITDA Margin¹	28.3%	26.1%	27.0%	2.2 p.p.	1.3 p.p.	26.6%	25.1%	1.5 p.p.

1 - Adjusted EBITDA and EBITDA Margin: excluding capitalized interest in COGS and non-recurring items recorded in Other Operating Income and Expenses, as applicable.

Financial Results

In 4Q25, Financial Results was net positive at BRL 14 million. The main factors impacting the line in the period were: (i) a net positive result of BRL 26 million, arising from financial investment income, interest expenses and bank fees, as well as the monetary adjustment of the balance of Receivables Assignment; (ii) a recurring positive result of BRL 19 million related to monetary adjustments and contractual interest, primarily associated with accounts receivable from customers; and (iii) a net negative result of BRL 14 million related to derivative instruments held to hedge interest rate fluctuations.

As a result, Financial Results for FY2025 totaled a net positive amount of BRL 75 million.

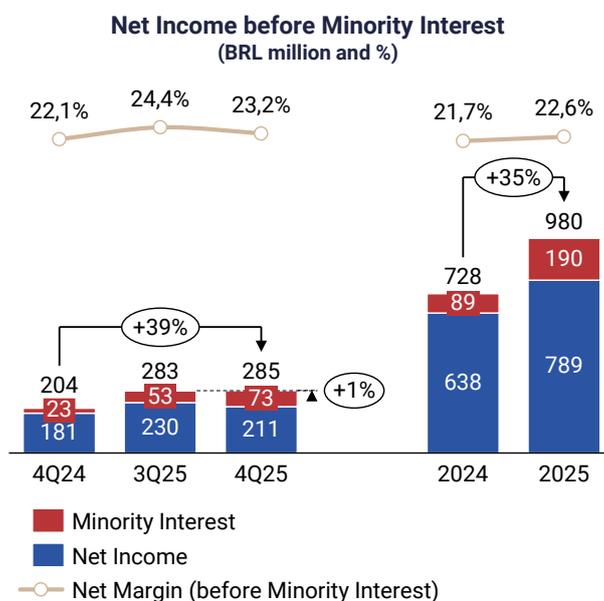


Net Income before Minority Interest

Net Income before non-controlling interests in SPVs and SCPs (minority interest) totaled BRL 285 million in 4Q25, representing an increase of 39% compared to 4Q24. Net Margin before Minority Interest stood at 23.2%, 110 bps above the same quarter of the previous year.

For the full year, Net Income before Minorities reached BRL 980 million, 35% higher than the level recorded one year earlier, with a Net Margin before Minorities of 22,6%, an increase of 90 bps compared to 2024.

It is important to highlight that the minorities line totaled BRL 73 million in 4Q25. In addition to the normal course of projects that include partners at the SPV and SCP levels, the amount recorded in the quarter was also influenced by the completion of the sale of minority stake in Riva to an investment vehicle, as disclosed to the market in October. As a result, the investment vehicle reached a 15% stake in the equity of the mid-income subsidiary as of 4Q25. In 2025, net income attributable to non-controlling interests amounted to BRL 190 million.

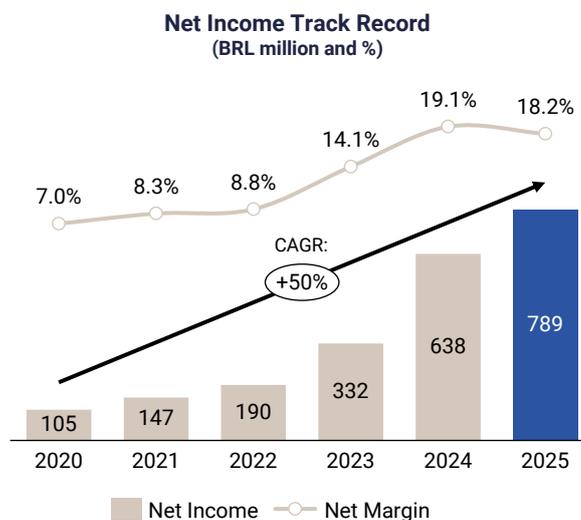
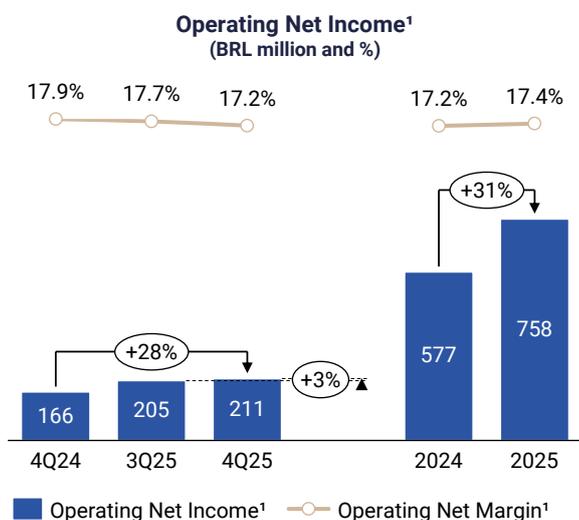


Net Income

In 4Q25, the Company's Operating Net Income¹ reached BRL 211 million, representing an increase of 28% compared to 4Q24 and 3% compared to 3Q25, with an Operating Net Margin¹ of 17.2%. As a result, the Company's **Adjusted Annualized ROE¹ reached its highest level on record, closing the quarter at 44%**, 1,120 bps above the level observed one year earlier.

Operating Net Income¹ totaled BRL 758 million in 2025 – a record level for the metric – representing a 31% increase compared to 2024, when it reached BRL 577 million. In this context, Operating Net Margin¹ reached 17.4% for the year, an increase of 20 bps compared to the previous period.

From the income statement perspective, Net Income also reached a new annual record, totaling BRL 789 million in 2025, with a Net Margin of 18.2%. On this basis, the Company recorded a compound annual growth rate of 50% over the period presented.



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

Operating Net Income ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	211	230	181	-7.9%	16.5%	789	638	23.6%
(+/-) Result with equity swap	-	-	-	n/a	n/a	-	-17	-100%
(+) Expenses with sale of receivables	-	-	4	n/a	-100%	-	4	-100%
(+/-) Other non-recurring expenses (revenue)	-	-25	-20	-100%	-100%	-32	-48	-35%
Operating Net Income¹	211	205	166	3.3%	27.7%	758	577	31.4%
Operating Net Margin¹	17.2%	17.7%	17.9%	-0.4 p.p.	-0.7 p.p.	17.4%	17.2%	0.2 p.p.

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

Deferred Results from Real Estate Sales

At the end of FY2025, Deferred Revenue from Real Estate Sales (Backlog Revenue) reached BRL 3.8 billion, representing an increase of 4% compared to 3Q25 and 34% compared to 4Q24. Backlog Margin stood at 44.6%, maintaining the resilient level the Company has consistently delivered in recent periods.

Breaking down Deferred Revenue, the balance related to Riva’s projects totaled BRL 1.8 billion at the end of 4Q25, up 7% compared to 3Q25. Accordingly, the subsidiary’s Backlog Margin stood at 45.2%.

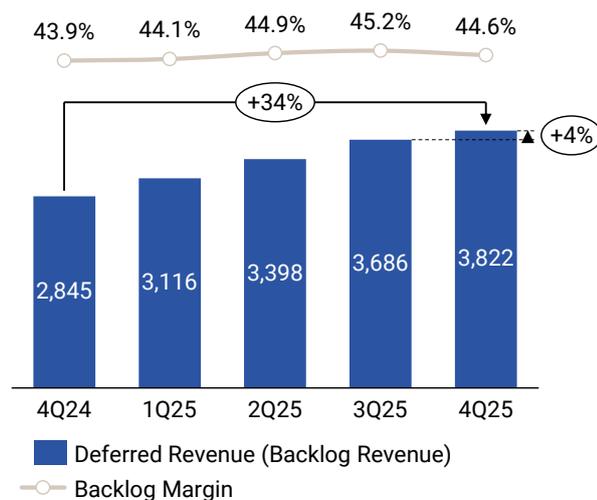
These figures reinforce the operational quality the Company has consistently delivered quarter after quarter, supported by disciplined execution, rigorous cost control, and process efficiency, always aiming to maximize business profitability.

The table below provides a more detailed breakdown of the Deferred Revenue from Real Estate Sales:

Deferred Results from Real Estate Sales (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Deferred Revenue from Real Estate Sales	3,822.3	3,686.2	2,845.4	3.7%	34.3%
Deferred Costs from Real Estate Sales	-2,117.5	-2,020.4	-1,597.1	4.8%	32.6%
Deferred Results from Real Estate Sales	1,704.8	1,665.8	1,248.3	2.3%	36.6%
Backlog Margin	44.6%	45.2%	43.9%	-0.6 p.p.	0.7 p.p.

Deferred Revenue from Real Estate Sales

(BRL million and %)



BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments

The balance of Cash and Cash Equivalents and Financial Investments totaled BRL 2.2 billion at the end of FY2025, representing an increase of 35% compared to the FY2024 balance.

It is also worth highlighting the sale of 15% equity stake in the subsidiary Riva to an investment vehicle, which added approximately BRL 416 million to the Company's cash position, as well as the extraordinary dividend distribution carried out at the end of 2025 in the amount of BRL 804 million.

The Company remains committed to maintaining a robust cash position and strong liquidity, ensuring it is well positioned to capture opportunities and generate value for the business.

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Cash and Cash Equivalents	1,199.3	1,575.5	792.1	-23.9%	51.4%
Short-term Investments	983.5	874.0	823.1	12.5%	19.5%
Total	2,182.8	2,449.5	1,615.2	-10.9%	35.1%

Accounts Receivable

The accounting balance of Accounts Receivable¹ reached BRL 2.8 billion at the end of 2025, considering both current and non-current assets. It is worth noting that the Company strategically executes structured real estate receivables assignment transactions aimed solely at enhancing the efficiency of its working capital management. Although the receivables are assigned, the transferred asset remains recognized under Accounts Receivable. Accordingly, the cash proceeds from the sale of receivables portfolios are recorded with a corresponding liability recognized under a balance sheet account referred to as Assignment of Receivables.

Considering the net balance of Accounts Receivable from real estate sales – that is, already net of the Assignment of Receivables balance – the total amounted to BRL 1.6 billion. Based on this amount and Net Revenue from real estate sales, the Days Sales Outstanding² indicator was 124 days.

Accounts Receivable ¹ (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (a)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Real Estate Sales	2,791.0	2,567.2	1,818.5	8.7%	53.5%
Services	31.5	47.4	15.6	-33.4%	102.4%
Land Sales	5.3	5.4	5.5	-2.3%	-3.6%
Total	2,827.8	2,619.9	1,839.5	7.9%	53.7%
Current	1,438.7	1,348.0	992.8	6.7%	44.9%
Non-current	1,389.1	1,271.9	846.7	9.2%	64.1%
Accounts Receivable – Real Estate Sales	2,791.0	2,567.2	1,818.5	8.7%	53.5%
Assignment of receivables	1,197.2	907.3	694.3	32.0%	72.4%
Accounts Receivable Net of Assignment of Receivables	1,593.8	1,659.9	1,124.2	-4.0%	41.8%
Net Revenue – Real Estate Sales	1,155.7	1,136.4	906.0	1.7%	27.6%
Days Sales Outstanding ²	124	131	112	-5.6%	11.1%

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

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



It is important to highlight that, under current accounting standards, the recognition of accounts receivable is proportional to the construction progress of the respective projects (Percentage of Completion – PoC). Therefore, the Accounts Receivable balance related to units that have been sold but not yet built is not fully reflected in the Financial Statements. On this basis, the Company's total Accounts Receivable balance at the end of FY2025 amounted to BRL 6.7 billion.

Of this total, receivables relating to direct financing installments with customers – either through Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese), i.e. when the Company fully finances the value of the property for the client; or through *Pro-Soluto* credit, i.e. considering only the portion that is not financed by financial institutions – totaled BRL 3.0 billion as of the end of 2025. The table below details this management portfolio, considering only receivables related to SPVs that are consolidated in the Company's balance sheet:

Management Portfolio Breakdown (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Direct Method (<i>Tabela Direta</i>)	2,185	1,863	1,274	17%	72%
<i>Projects in progress</i>	625	614	431	2%	45%
<i>Completed Projects</i>	1,560	1,249	842	25%	85%
Pro-Soluto	883	833	616	6%	43%
<i>Projects in progress</i>	273	265	190	3%	44%
<i>Completed Projects</i>	610	568	426	7%	43%
Total Portfolio	3,069	2,696	1,890	14%	62%

Finally, at the end of 2025, the balance of Assignment of Receivables consolidated in the Company's balance sheet totaled BRL 1.2 billion, of which only BRL 230 million corresponded to subordinated quotas held by the Company. The breakdown of these amounts by type of transaction is as follows:

- (i) Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese): BRL 842 million, referring to receivables originated from the financing of the full unit price, with the unit serving as collateral through fiduciary transfer, which is formalized upon completion of construction. From that point onward, the Company has no repurchase obligation related to these credits, with its exposure limited to the value of subordinated quotas held on the balance sheet and recorded under Non-Current Assets – which, therefore, are not included in the calculation of the Company's cash position. For this type of transaction, the subordinated quota balance totaled BRL 191 million as of 4Q25.
- (ii) *Pro-soluto*: BRL 355 million, referring to transactions in which the exposure related to subordinated quotas totaled BRL 39 million at the end of 4Q25.

Indebtedness

At the end of FY2025, the balance of Loans and Financing totaled BRL 2.8 billion, with 90% of these obligations related to the long term (non-current liabilities). The weighted average maturity of the Company's debt was 64 months at year-end.

Considering the composition of (i) Loans and Financing; (ii) Cash and Cash Equivalents and Financial Investments; and (iii) the position of interest rate swap contracts receivable or payable, the Company ended 2025 with a net debt¹ of BRL 533 million. In this regard, it is important to highlight that the increase in net debt was mainly driven by the payment of extraordinary dividends in the amount of BRL 804 million, which were disbursed during the final business days of the year. The distribution was made within the fiscal year due to the changes in taxation rules introduced by Law No. 15,270/2025.

As a result, the leverage ratio (measured by the Net Debt-to-Equity) stood at 23.0% at the end of the period. Nevertheless, the Company reiterates its conservative approach to financial leverage and its commitment to maintaining a sound and balanced capital structure, remaining diligent in all corporate decisions.

Following the close of FY2025, Direcional Group successfully completed another public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI, in Portuguese), raising a total gross amount of BRL 437.5 million. The transaction was structured in three



tranches, with maturities of seven years (1st and 2nd tranches) and ten years (3rd tranche), further extending the Company's debt maturity profile. As a result, the weighted average maturity of debt increased to 68 months – the longest in the sector.

In the 1st tranche, the funding was raised at a rate of 96.2% of CDI, while in the 2nd and 3rd tranches, the rates were CDI - 0.95% p.a. and CDI - 0.83% p.a., respectively, already considering the interest rate swap contracted to hedge against interest rate fluctuations. Accordingly, the Company has continued to successfully raise funding at some of the lowest rates in the sector, consistently reducing its cost of debt with each new issuance.

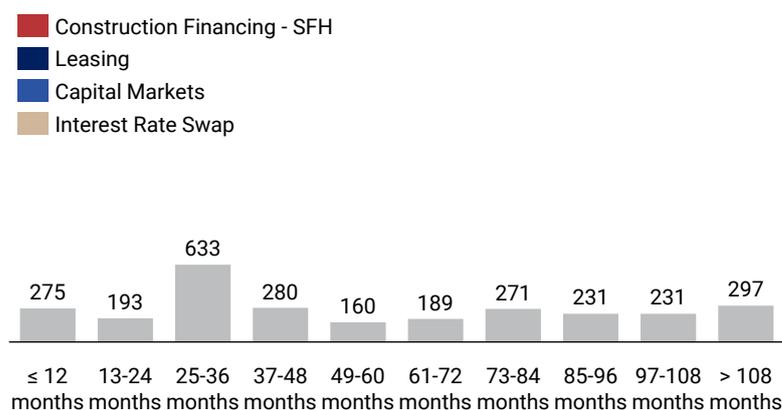
Below is the breakdown of debt by type and applicable indexation, along with the amortization schedule.

Indebtedness (BRL million, except %)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Loans and Financing Operations	2,758.3	2,579.6	1,549.7	6.9%	78.0%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	2,110.7	2,065.4	1,147.5	2.2%	83.9%
Construction Financing	646.8	513.3	401.0	26.0%	61.3%
Leasing	0.9	1.0	1.2	-8.2%	-27.7%
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	2,182.8	2,449.5	1,615.2	-10.9%	35.1%
Net Debt (Net Cash) before swap	575.5	130.1	-65.5	342.3%	-978.4%
Interest rate swap contracts	43.0	26.0	2.6	65.1%	1532.6%
Net Debt¹ (Net Cash)	532.6	104.1	-68.2	411.6%	-881.4%
Net Debt¹ / Equity	23.0%	3.8%	-3.1%	19 p.p.	26 p.p.
Loans and Financing Operations by index	2,758.3	2,579.6	1,549.7	6.9%	78.0%
TR	642.9	513.3	401.0	25.2%	60.3%
IPCA ²	1,031.6	1,020.9	733.7	1.0%	40.6%
CDI	706.7	680.3	350.8	3.9%	101.5%
Fixed interest rate ²	377.1	365.1	64.2	3.3%	487.4%

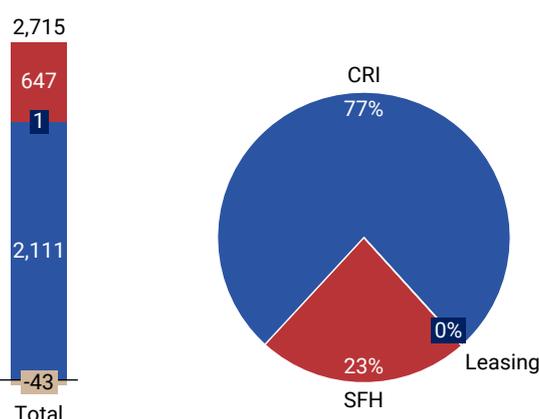
1 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

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

Debt Amortization Schedule
(BRL million)



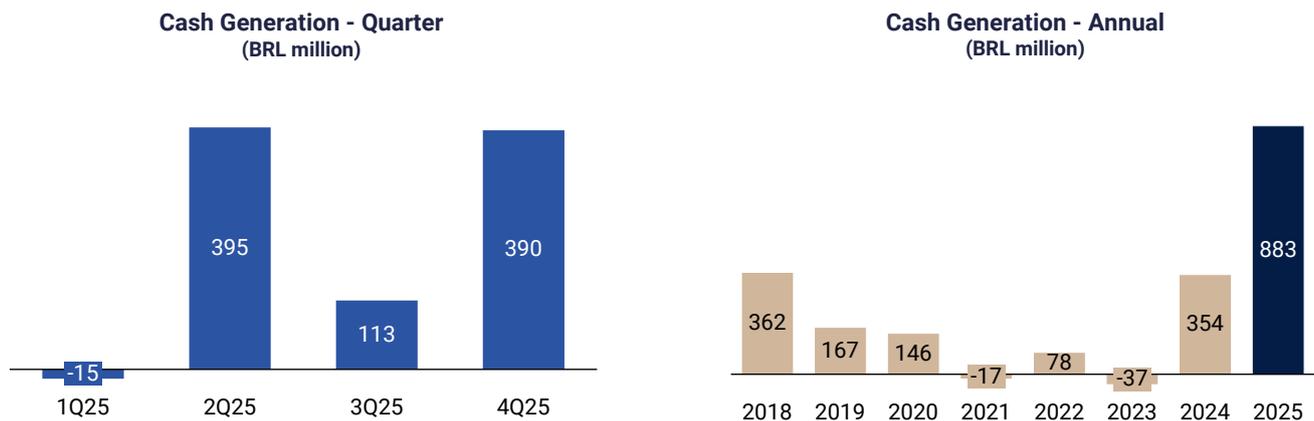
Loans and Financing Breakdown
(% of Total Debt)





Cash Generation

In 4Q25, the Company generated cash in the amount of BRL 390 million. As a result, in FY2025, cash generation totaled BRL 883 million, representing the highest level for this metric in the Company's history.



1 - Cash Generation: change in net debt adjusted by payment of dividends, share buybacks and the change in the balance of interest rate swap contracts.

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.

STOCK TICKER: DIRR3

Stock price on 12/31/2025: BRL 14.12

Number of Shares (Ex-Treasury Shares):
520 million

Market Cap:
BRL 7.3 billion / US\$ 1.3 billion

Free Float:
63%

4Q25 ADTV:
6.3 million shares
BRL 103.6 million
14,754 transactions

CONFERENCE CALL

Date: 03/10/2026 – Tuesday
2:00 p.m. (EDT)
3:00 p.m. (BRT)
6:00 p.m. (GMT)

Access Info:

[Zoom](#)

[YouTube](#)

CONTACTS

IR Team
(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512
ri@direcional.com.br
ri.direcional.com.br/en

Institutional Website
www.direcional.com.br

Address
177 Rua dos Otoni - 14th floor
Belo Horizonte - MG
Zip Code: 30.150-270



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Assets	6,128,834	4,571,386	34%
Cash and cash equivalents and short-term investments	2,182,799	1,615,181	35%
Accounts receivable	1,438,700	992,821	45%
Inventories	2,086,835	1,643,111	27%
Receivables from related parties	92,922	71,054	31%
Taxes recoverable	43,855	37,062	18%
Accounts receivable from divestitures	1,718	5,833	-71%
Other receivables	282,005	206,324	37%
Non-Current Assets	7,090,801	5,496,020	29%
Short-term investments	230,360	99,714	131%
Accounts receivable	1,389,073	846,706	64%
Inventories	4,864,673	3,888,979	25%
Judicial deposits	24,277	21,555	13%
Taxes recoverable	11,059	20,611	-46%
Accounts receivable from divestitures	5,798	7,630	-24%
Other receivables	148,204	143,513	3%
Investments	124,135	212,504	-42%
Property and equipment	260,159	220,762	18%
Intangible assets	33,063	34,046	-3%
Total Assets	13,219,635	10,067,406	31%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Liabilities	1,621,183	1,508,358	7%
Debts and debentures	274,805	202,562	36%
Assignment of receivables	296,402	169,847	75%
Trade payables	181,281	128,837	41%
Trade payables - forfait	12,949	7,576	71%
Labor obligations	87,815	68,360	28%
Tax obligations	67,093	55,567	21%
Lease financing	12,686	7,911	60%
Real estate commitments payable	131,775	194,059	-32%
Advances from customers	83,947	66,546	26%
Other accounts payable	222,844	184,636	21%
Dividends payable	11,519	299,399	-96%
Provision for warranties	23,533	21,964	7%
Payables to related parties	214,534	101,094	112%
Non-Current Liabilities	9,278,301	6,335,297	46%
Debts and debentures	2,483,542	1,347,099	84%
Assignment of receivables	900,748	524,452	72%
Trade payables	14,082	11,116	27%
Tax obligations	60,531	28,523	112%
Lease financing	76,290	75,773	1%
Real estate commitments payable	5,088,473	3,655,700	39%
Advances from customers	521,793	568,086	-8%
Provision for warranties	24,866	21,072	18%
Provisions for tax, labor and civil contingencies	39,280	34,319	14%
Other accounts payable	68,696	69,157	-1%
Shareholder's Equity	2,320,151	2,223,751	4%
Capital	1,181,857	1,181,857	-
Share issuance expenses	-21,994	-21,994	-
Treasury shares	-22,571	-9,536	137%
Capital reserves	192,734	185,178	4%
Carrying amount adjustments	238,956	-31,759	-852%
Income reserves	347,639	711,711	-51%
	1,916,621	2,015,457	-5%
Non-controlling interest	403,530	208,294	94%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	13,219,635	10,067,406	31%

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement (BRL '000)	4Q25 (a)	3Q25 (b)	4Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
Net Revenue	1,225,843	1,157,823	924,211	5.9%	32.6%	4,343,008	3,348,470	29.7%
Cost of units sold and services rendered	-726,736	-694,023	-581,814	4.7%	24.9%	-2,620,591	-2,130,127	23.0%
Gross Profit	499,107	463,800	342,397	7.6%	45.8%	1,722,417	1,218,343	41.4%
General and administrative expenses	-70,378	-68,636	-56,546	2.5%	24.5%	-254,781	-210,307	21.1%
Selling expenses	-116,252	-113,940	-83,000	2.0%	40.1%	-408,037	-289,706	40.8%
Equity income	19,179	16,173	22,152	18.6%	-13.4%	62,631	86,528	-27.6%
Other operating income and expenses	-33,062	-14,319	3,441	130.9%	-1060.8%	-119,095	-49,879	138.8%
Operating Income (Expenses)	-200,513	-180,721	-113,953	11.0%	76.0%	-719,282	-463,364	55.2%
Financial expenses	-113,765	-92,014	-91,503	23.6%	24.3%	-347,061	-256,789	35.2%
Financial income	127,549	119,310	84,674	6.9%	50.6%	422,421	294,108	43.6%
Financial Result, net	13,784	27,296	-6,829	-49.5%	-301.8%	75,360	37,319	101.9%
Income before Income and Social Contribution Taxes	312,379	310,375	221,615	0.6%	41.0%	1,078,495	792,298	36.1%
Income and Social Contribution taxes	-27,756	-27,400	-17,545	1.3%	58.2%	-98,803	-64,630	52.9%
Net Income before Interest in SPVs and SCPs	284,623	282,975	204,070	0.6%	39.5%	979,692	727,668	34.6%
Interest in SPVs and SCPs (Minority Interest)	-73,191	-53,322	-22,608	37.3%	223.7%	-190,350	-89,290	113.2%
Net Income	211,432	229,653	181,462	-7.9%	16.5%	789,342	638,378	23.6%
Gross Margin	40.7%	40.1%	37.0%	0.7 p.p.	3.7 p.p.	39.7%	36.4%	3.3 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	42.8%	42.1%	39.4%	0.7 p.p.	3.4 p.p.	42.1%	38.3%	3.7 p.p.
Net Margin	17.2%	19.8%	19.6%	-2.6 p.p.	-2.4 p.p.	18.2%	19.1%	-0.9 p.p.

1 - Adjusted Margin: excluding capitalized interest in COGS.



CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated Cash Flow Statement (BRL '000)	12/31/2025	12/31/2024
Cash Flow from Operating Activities		
Income before income and social contribution taxes	1,078,495	792,298
Adjustments to reconcile profit or loss with available funds from operating activities		
Depreciation and amortization	80,743	70,067
Equity income	-62,631	-86,528
Income from financial investments arising from cash and cash equivalents balances	-117,347	-73,222
Provision for guarantee	28,876	21,209
Interest on charges and financing and assignment of receivables	258,790	161,246
Hedge accounting – fair value	25,777	-67,529
Gains (losses) from derivatives	1,896	42,493
Provision for labor, tax, and civil contingencies	24,320	29,214
Gains (losses) on barter transactions	-86,935	-55,497
Sale of investments	-73,530	-137,149
Amortization of Capital Gains	13,491	-
Adjustment to accounts receivable from acquisition of equity interests	-122	-
Write-off leases	-	-2,898
Present value adjustment of accounts receivable	43,281	37,329
Present value adjustment on lease financing	6,963	6,144
Expenses on receivables assignment	14,412	10,130
Adjustment to net realizable amount of finished inventory	90	1,312
Adjustment of assignment of receivables	61,405	39,172
Provision for losses on accounts receivable	98,769	52,202
Provision for stock option plan	18,383	7,537
Provision for profit sharing	21,781	25,164
Increase (decrease) in assets		
Accounts receivable	-1,093,460	-908,532
Inventories	295,412	373,743
Sundry receivables	-68,792	146
Related parties	25,677	30,676
Judicial deposits	-2,722	-3,444
Taxes recoverable	2,759	-4,372
(Decrease) increase in liabilities		
Suppliers	22,180	-20,354
Labor obligations	-2,326	-2,215
Tax liabilities	21,605	11,834
Real estate commitments payable	-259,419	-198,145
Advances from clients	10,366	38,809
Accounts payable	-9,119	-35,832
Provision for labor, tax, and civil contingencies	-19,359	-22,552
Related parties	113,440	13,272
Construction collateral	-23,513	-18,735
Other Liabilities	21,410	-2,676
Income and social contribution taxes paid	-72,623	-48,063
Net Cash generated (applied) in Operating Activities	398,423	76,254
Cash Flow from Investment Activities		
Increase (Decrease) in investments (SCPs and SPVs)	-222,995	-45,079
Dividends received	80,081	51,252
Proceeds from the sale of investments	341,513	168,542
Contributions and loans	-38,116	-32,818
Acquisition of fixed assets	-64,229	-53,973
Acquisition of intangibles	-15,104	-24,081
Changes in financial investments	-173,628	-156,426
Net Cash generated (applied) in Investment Activities	-92,478	-92,583
Cash Flow from Financing Activities		
Disposal of treasury shares	-7	-
Dividends paid out	-1,450,771	-358,379
Entry of assignment of receivables	661,352	672,374
Payment of assignment of receivables	-244,015	-215,664
Share buybacks	-33,489	-
Amortization of lease financing	-10,581	-8,811
Interest paid on lease	-1,423	-600
Loans taken out	1,796,641	947,528
Payment of debt structuring costs	-39,979	-9,186
Loans amortization	-680,015	-694,891
Interest paid	-183,489	-119,790
Dividends paid to non-controlling interest	-113,193	-47,352
Capital increase / decrease by non-controlling interest	400,313	9,176
Net cash generated (applied) in Financing Activities	101,344	174,405
Increase of Cash and Cash Equivalents	407,289	158,076
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the period	792,054	633,978
At the end of the period	-1,199,343	792,054



CONSOLIDATED BALANCE SHEET - RIVA



Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Assets	2,127,160	1,209,474	76%
Cash and cash equivalents and short-term investments	780,028	269,760	189%
Accounts receivable	538,848	357,416	51%
Inventories	673,395	501,234	34%
Receivables from related parties	61,677	32,824	88%
Taxes recoverable	8,928	5,085	76%
Other receivables	64,284	43,155	49%
Non-Current Assets	2,688,520	1,889,165	42%
Short-term investments	65,435	55,493	18%
Accounts receivable	753,541	451,198	67%
Inventories	1,761,137	1,267,155	39%
Judicial deposits	2,219	2,132	4%
Taxes recoverable	1,738	712	144%
Accounts receivable from divestitures	5,297	7,129	-26%
Other receivables	28,460	19,917	43%
Investments	39,361	67,062	-41%
Property and equipment	31,264	18,253	71%
Intangible assets	68	114	-40%
Total Assets	4,815,680	3,098,639	55%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Liabilities	555,456	305,824	82%
Debts and debentures	33,335	17,118	95%
Assignment of receivables	151,213	69,246	118%
Trade payables	52,961	38,660	37%
Trade payables - forfait	5,376	2,885	86%
Labor obligations	17,593	10,596	66%
Tax obligations	27,381	22,192	23%
Lease financing	102	96	6%
Real estate commitments payable	41,872	53,099	-21%
Advances from customers	52,553	30,298	73%
Other accounts payable	50,105	23,406	114%
Provision for warranties	6,812	4,208	62%
Dividends payable	58,852	0	-
Payables to related parties	57,301	34,020	68%
Non-Current Liabilities	3,459,767	2,018,670	71%
Debts and debentures	546,854	141,702	286%
Assignment of receivables	645,627	315,509	105%
Trade payables	4,572	4,017	14%
Current taxes with deferred payment	33,255	16,284	104%
Real estate commitments payable	1,874,551	1,220,274	54%
Advances from customers	281,319	242,354	16%
Provision for warranties	8,189	9,041	-9%
Provisions for tax, labor and civil contingencies	1,748	360	386%
Other accounts payable	63,652	69,129	-8%
Equity	800,457	774,145	3%
Equity attributable to shareholders	767,918	735,659	12%
Non-controlling interest	32,539	38,486	-15%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	4,815,680	3,098,639	55%

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT - RIVA



Consolidated Income Statement (BRL '000)	2025 (a)	2024 (b)	Δ % (a/b)
Net Revenue	1,678,076	1,192,444	40.7%
Cost of units sold and services rendered	-997,062	-764,638	30.4%
Gross Profit	681,014	427,806	59.2%
Selling, general and administrative expenses	-153,926	-93,848	64.0%
Equity income	31,745	29,069	9.2%
Other operating income and expenses	-10,763	-10,653	1.0%
Operating Income (Expenses)	-132,944	-75,432	76.2%
Financial Result, net	-7,345	-24,930	-70.5%
Income before Income and Social Contribution Taxes	540,725	327,444	65.1%
Income and Social Contribution taxes	-38,127	-26,104	46.1%
Net Income before Interest in SPVs and SCPs	502,598	301,340	66.8%
Interest in SPVs and SCPs (Minority Interest)	-44,875	-22,069	103.3%
Net Income	457,723	279,271	63.9%
Gross Margin	40.6%	35.9%	4.7 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	41.0%	37.4%	3.7 p.p.
Net Margin	27.3%	23.4%	3.9 p.p.

1 - Adjusted Margin: excluding capitalized interest in COGS.

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 “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” 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 “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” 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 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.