



Belo Horizonte, 11 de maio 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 1º trimestre de 2026 (1T26). 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 1T26

- ✓ RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1,2 BILHÃO NO 1T26, UM CRESCIMENTO DE 30% SOBRE O 1T25
- ✓ MARGEM BRUTA AJUSTADA¹ ALCANÇA NOVO RECORDE NO TRIMESTRE: 42,9%, 130 BPS ACIMA DO 1T25 E 10 BPS ACIMA DO 4T25
- ✓ LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 213 MILHÕES NO 1T26, UM CRESCIMENTO DE 30% SOBRE O 1T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE 18,3%
- ✓ ROE ANUALIZADO² DE 38% NO TRIMESTRE
- ✓ VENDAS BRUTAS DE R\$ 1,9 BILHÃO NO 1T26, CRESCENDO 29% NA COMPARAÇÃO ANUAL

OUTROS DESTAQUES

- Receita a Apropriar (REF) de R\$ 4,1 bilhões, com Margem REF de 44,4%.
- Nos últimos 12 meses (1T26 LTM), a Receita Líquida totalizou R\$ 4,6 bilhões, um crescimento de 29% em relação ao 1T25 LTM.
- Receita Líquida Total³ atingiu R\$ 5,8 bilhões no 1T26 LTM, maior nível para um período de 12 meses.
- EBITDA de R\$ 315 milhões no 1T26, 47% acima do 1T25, com Margem EBITDA de 27,1% (+310 bps sobre o 1T25).
- Lucro Líquido Operacional² de R\$ 200 milhões no trimestre, com Margem Líquida de 17,2%.

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	3
PRINCIPAIS INDICADORES.....	6
LANÇAMENTOS.....	7
VENDAS CONTRATADAS.....	8
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO).....	9
Distratos.....	9
ESTOQUE.....	10
REPASSES.....	11
EMPREENHIMENTOS ENTREGUES.....	11
BANCO DE TERRENOS.....	11
Aquisições de Terrenos.....	12
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	13
Receita Líquida.....	13
Lucro Bruto.....	13
Despesas Gerais e Administrativas (G&A).....	14
Despesas Comerciais.....	15
Resultado de Equivalência Patrimonial.....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais.....	15
EBITDA.....	16
Resultado Financeiro.....	16
Resultado antes de Minoritários.....	17
Lucro Líquido.....	17
Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis.....	18
DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL.....	19
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras.....	19
Contas a Receber.....	19
Endividamento.....	20
Geração de Caixa ¹	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

Iniciamos o ano de 2026 reportando números que nos enchem de satisfação. É muito gratificante poder compartilhar os alcances apresentados neste relatório com nossos acionistas, clientes, colaboradores e demais interessados na destacada atuação que o Grupo Direcional vem apresentando a cada trimestre.

Vimos, desde o mês de janeiro, a demanda mostrar sua resiliência, com ritmo crescente mês após mês. Esse desempenho culminou no melhor 1º trimestre de nossa história em todas as principais linhas do resultado. Somando-se a isso, vimos também a aprovação de novas melhorias no âmbito do Minha Casa, Minha Vida, promovendo aumento de capacidade de compra para milhares de famílias que já eram elegíveis ao programa, além da inclusão de tantas outras que anteriormente não acessavam as condições providas pelo MCMV. Estas melhorias, que impactaram o preço-teto das unidades, além das próprias faixas de renda dos beneficiários, entraram em vigor já no decorrer do mês de abril, abrindo espaço para termos mais um ano memorável no segmento de baixa e média renda.

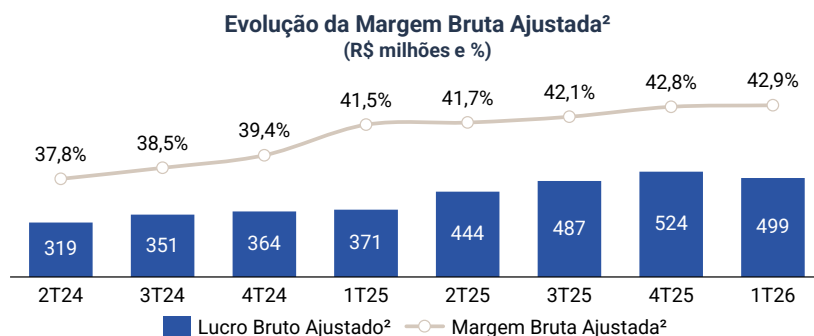
Seguindo o planejamento traçado para o ano, lançamos R\$ 1,0 bilhão em Valor Geral de Vendas (VGV) no 1T26, começando o ano 12% acima do que havíamos feito no 1T25. Com isso, no período de doze meses encerrados em março (1T26 LTM), alcançamos a marca de R\$ 7,0 bilhões em VGV lançado, volume 27% superior ao 1T25 LTM.

Corroborando a já citada força da demanda pelos nossos produtos, registramos Vendas Brutas de R\$ 1,9 bilhão no trimestre, configurando um crescimento de 29% em relação ao 1º trimestre de 2025. Analisando a dispersão geográfica da métrica no período, vimos uma importante distribuição mais uniforme das vendas, com relevante contribuição de todas as regionais onde Direcional e Riva operam.

Esse acentuado interesse demonstrado pelos nossos clientes em todas as nossas praças de atuação trouxe a VSO novamente para o patamar de 24%, acelerando 250 bps em relação ao trimestre anterior. Desse modo, ao mesmo tempo que seguimos trabalhando para extrair cada vez mais valor para o negócio via giro do ativo, nos encontramos em um nível bem equilibrado para podermos atuar com maior tranquilidade a respeito da precificação de nosso estoque, à medida que o cenário inflacionário for se mostrando mais ou menos pujante.

Do lado financeiro, tivemos mais um crescimento de 30% da Receita Líquida na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, somando R\$ 1,2 bilhão no 1T26. Nos últimos 12 meses, a linha totalizou R\$ 4,6 bilhões (+29% sobre o 1T25 LTM). E quando analisada a Receita Líquida Total¹, isto é, considerando também a receita advinda de SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros, atingimos R\$ 5,8 bilhões no 1T26 LTM, o maior patamar para um período de 12 meses.

A conversão da receita em margem mostrou, mais uma vez, a importância da diligência na condução do negócio, conforme já citamos aqui. No 1T26, nossa Margem Bruta manteve-se em sólidos 40,7%, enquanto a Margem Bruta Ajustada² alcançou novo recorde no período, chegando a 42,9%, 130 bps acima do 1T25 e 10 bps acima do 4T25, conforme se observa abaixo.



Também a margem associada ao resultado que temos a apropriar (Margem REF) manteve sua característica solidez, encerrando o 1T26 em 44,4%, diante de uma receita a apropriar de R\$ 4,1 bilhões, que deve se materializar em receita contábil nos próximos períodos, à medida que as obras em curso forem performando.

Com margens mantidas em altos patamares e as demais linhas do resultado mostrando estabilidade, começamos 2026 com métricas de lucro bastante saudáveis, marcando o melhor início de ano dessas nossas 4 décadas e meia de atuação. O EBITDA

Ajustado³ foi de R\$ 328 milhões no trimestre (+40% ano contra ano), com uma Margem EBITDA Ajustado³ de 28,2%. Por sua vez, o Lucro Líquido alcançou R\$ 213 milhões (+30% sobre o 1T25) e a Margem Líquida foi de 18,3%.

Excluindo eventos não recorrentes alocados na rubrica “Outras Receitas e Despesas Operacionais” – justamente por seu caráter não recorrente –, o Lucro Líquido Operacional⁴ foi de R\$ 200 milhões no 1T26, configurando um crescimento de 27% em comparação ao 1T25, resultando em uma Margem Líquida Operacional⁴ de 17,2%. Nesse cenário, o ROE Anualizado⁴ foi de 38% no período.

Do ponto de vista do equilíbrio da estrutura de capital, visando manter nosso compromisso traçado para o ano, entregamos esses expressivos números que comentamos até aqui sem grandes incrementos em nossa dívida líquida⁵, que encerrou o trimestre em R\$ 613 milhões. Assim, o índice de alavancagem (calculado como a dívida líquida em relação ao Patrimônio Líquido da Companhia) foi de 24,0%. Enxergamos como fundamental manter essa relação bem equalizada para estarmos aptos a capturar adequadamente as eventuais oportunidades de crescimento que surgirem, sem deixar de lado o nosso perfil responsável de gestão e a nossa visão em relação à perpetuidade da empresa.

No decorrer do trimestre, observamos uma geração de caixa operacional⁶ de R\$ 35 milhões. Do ponto de vista não operacional, houve um consumo de caixa, decorrente principalmente de amortizações de cessão de recebíveis, no montante de R\$ 111 milhões. Com isso, encerramos o trimestre com um consumo de caixa contábil⁷ de R\$ 76 milhões, conforme mostrado abaixo:

Recomposição Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)		1T26
(a)	Originações e Amortizações Cessão de Recebíveis (líquido) ⁸	-137,6
(b)	Monetização de Ativos - SPEs (líquido)	43,9
(c)	Dividendos distribuídos Riva	-22,1
(d)	Delta bloqueio CEF	4,3
(e) = (a)+(b)+(c)+(d)	Subtotal	-111,4
(f)	Geração de Caixa contábil	-76,5
(g) = (f)-(e)	Geração de Caixa "Operacional"	35,0

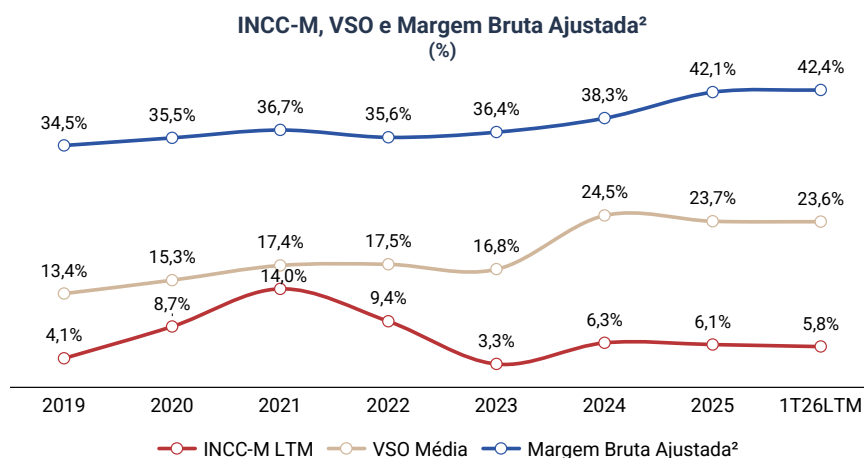
A inflação e os eventuais efeitos no negócio

Ainda que a visão seja muito positiva em relação à demanda e ao andamento do Programa, temos observado atentamente também os desafios que começaram a se desenhar com a escalada do conflito no Oriente Médio, entre Estados Unidos e Irã. Os desdobramentos da guerra e as consequentes oscilações no preço de determinados materiais exigem das Companhias um olhar cauteloso em relação à potencial pressão inflacionária que afeta o custo de produção. Em períodos como esse, fica ainda mais evidente a importância do perfil conservador e da adoção de um modelo de negócios sólido e com visão de longo prazo.

Nesse sentido, assim como ocorreu em outros momentos da história, enfatizamos o papel fundamental que a manutenção de um rigoroso controle de custos exerce na estabilidade da operação – desde o acompanhamento próximo de cada linha de orçamento de cada projeto e os níveis adequados de provisão de inflação que sempre incorporamos, até a gestão ativa em relação aos contratos corporativos que negociamos junto aos fornecedores.

Associado a isso, vale destacar a sólida política de precificação de produtos que implementamos há bastante tempo, e que desde então conservamos com a devida e necessária disciplina, além da manutenção de uma carteira de recebíveis corrigida por inflação. Essa mesma cultura nos permitiu contar com um legado de ganho de margem mesmo em cenários adversos e de pressão inflacionária ainda mais severos que o atual, como na pandemia do COVID-19 e na guerra Rússia-Ucrânia, por exemplo.

Possuir uma VSO em níveis saudáveis, mas que, ao mesmo, possibilitam reprecificar o estoque ao longo do caminho, é um fator determinante para navegar com maior estabilidade durante períodos mais turbulentos. A Margem Bruta em seu maior nível histórico (com uma margem de estoque em patamares ainda mais elevados), e a relação bem equacionada entre o custo a incorrer e o volume em estoque dos produtos, endossam ainda mais essa percepção. O gráfico abaixo tangibiliza essa relação, ilustrando a consistência e a resiliência que tanto destacamos:



Para concluir esta mensagem, vale reforçar que seguiremos, como sempre fizemos, com o olhar atento a todo momento aos desdobramentos de qualquer movimento inflacionário que possa vir a afetar a operação. A despeito de qualquer incerteza, seguimos com a diligência máxima e o foco em eficiência que sempre nos caracterizaram. Acreditamos estar muito bem posicionados para manter a solidez que nos tem acompanhado há vários anos. Seguimos otimistas de que 2026 será um ano promissor. A julgar pelo 1T26, estamos caminhando firme nessa direção.

A todos aqueles que acreditam na Direcional e na Riva, e que vivem conosco essa missão de buscarmos ser melhores a cada dia, sempre com a responsabilidade que o nosso negócio exige, deixamos o nosso agradecimento.

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 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil, excluindo os efeitos não operacionais ocorridos em determinado período.
- 7 - Geração/Consumo de Caixa contábil: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros.
- 8 - Considera também os repasses ocorridos por meio de operações true sale, que totalizaram R\$ 14,0 milhões no trimestre.

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Indicadores Financeiros (R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	1.164,5	1.225,8	894,1	-5,0%	30,2%
Lucro Bruto	473,4	499,1	345,3	-5,1%	37,1%
Margem Bruta	40,7%	40,7%	38,6%	-0,1 p.p.	2,0 p.p.
Lucro Bruto Ajustado ¹	499,1	524,2	371,2	-4,8%	34,5%
Margem Bruta Ajustada ¹	42,9%	42,8%	41,5%	0,1 p.p.	1,3 p.p.
Lucro Líquido (% Direcional)	213,2	211,4	164,5	0,8%	29,6%
Margem Líquida (% Direcional)	18,3%	17,2%	18,4%	1,1 p.p.	-0,1 p.p.
Lucro Líquido Operacional ²	200,2	211,4	157,9	-5,3%	26,8%
Margem Líquida Operacional ²	17,2%	17,2%	17,7%	-0,1 p.p.	-0,5 p.p.
Lançamentos³ (R\$ milhões, exceto unidades e %)					
VGW Lançado (VGW 100%)	1.005,8	1.900,9	901,2	-47,1%	11,6%
Direcional	704,7	1.079,8	671,5	-34,7%	4,9%
Riva	301,1	821,1	229,7	-63,3%	31,1%
VGW Lançado (% Companhia)	862,4	1.680,2	802,4	-48,7%	7,5%
Direcional	665,9	859,1	640,9	-22,5%	3,9%
Riva	196,5	821,1	161,5	-76,1%	21,7%
Unidades Lançadas	3.109	4.780	3.424	-35,0%	-9,2%
Direcional	2.447	3.587	2.897	-31,8%	-15,5%
Riva	662	1.193	527	-44,5%	25,6%
Vendas³ (R\$ milhões, exceto unidades e %)					
VGW Líquido Contratado (VGW 100%)	1.582,0	1.517,5	1.326,5	4,2%	19,3%
Direcional	979,9	793,3	843,8	23,5%	16,1%
Riva	602,1	724,2	482,7	-16,9%	24,7%
VGW Líquido Contratado (% Companhia)	1.352,0	1.305,1	1.099,8	3,6%	22,9%
Direcional	871,0	665,4	687,2	30,9%	26,8%
Riva	481,0	639,8	412,6	-24,8%	16,6%
Unidades Contratadas	4.848	4.227	4.330	14,7%	12,0%
Direcional	3.585	2.908	3.260	23,3%	10,0%
Riva	1.263	1.319	1.070	-4,2%	18,0%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGW 100%	24%	21%	23%	2,5 p.p.	0,3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4,8 p.p.	1,1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.
Outros Indicadores (R\$ milhões, exceto %)					
	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
ROE Anualizado Ajustado ²	38%	44%	33%	33%	29%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) ⁴	612,8	532,6	104,1	(137,5)	257,4
Patrimônio Líquido	2.550,1	2.320,2	2.720,2	2.470,7	2.366,7
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	24,0%	23,0%	3,8%	(5,6%)	10,9%
Geração de Caixa ⁵	(76,5)	390,4	112,8	394,9	(14,9)
Estoque (VGW 100%)	5.177,8	5.696,1	5.296,3	4.716,0	4.457,9
Landbank (VGW 100%)	59.955,7	58.452,3	51.251,9	49.901,3	46.253,3

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.

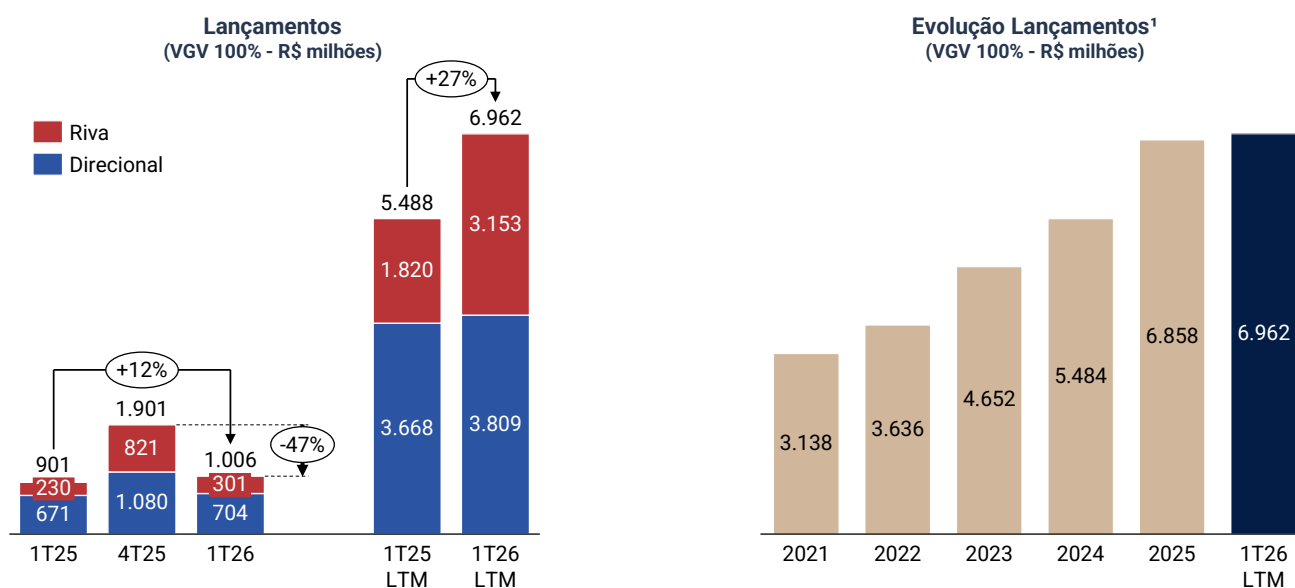
4 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

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

Em alinhamento ao planejamento estratégico traçado para o ano de 2026, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 1,0 bilhão (R\$ 862 milhões % Companhia) no 1T26, 12% acima do volume registrado um ano antes. Desse total, 70% referem-se a produtos da marca Direcional, enquanto a representatividade da Riva no *mix* de lançamentos foi de 30%.

Com isso, considerando o período de 12 meses encerrados em março (1T26 LTM), o VGV lançado totalizou R\$ 7,0 bilhões (R\$ 6,0 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento de 27% quando comparado ao 1T25 LTM.



Laçamentos ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.005,8	1.900,9	901,2	-47,1%	11,6%
Direcional	704,7	1.079,8	671,5	-34,7%	4,9%
Riva	301,1	821,1	229,7	-63,3%	31,1%
VGV Lançado (% Companhia)	862,4	1.680,2	802,4	-48,7%	7,5%
Direcional	665,9	859,1	640,9	-22,5%	3,9%
Riva	196,5	821,1	161,5	-76,1%	21,7%
Unidades Lançadas	3.109	4.780	3.424	-35,0%	-9,2%
Direcional	2.447	3.587	2.897	-31,8%	-15,5%
Riva	662	1.193	527	-44,5%	25,6%
% Companhia Médio	86%	88%	89%	-3 p.p.	-3 p.p.

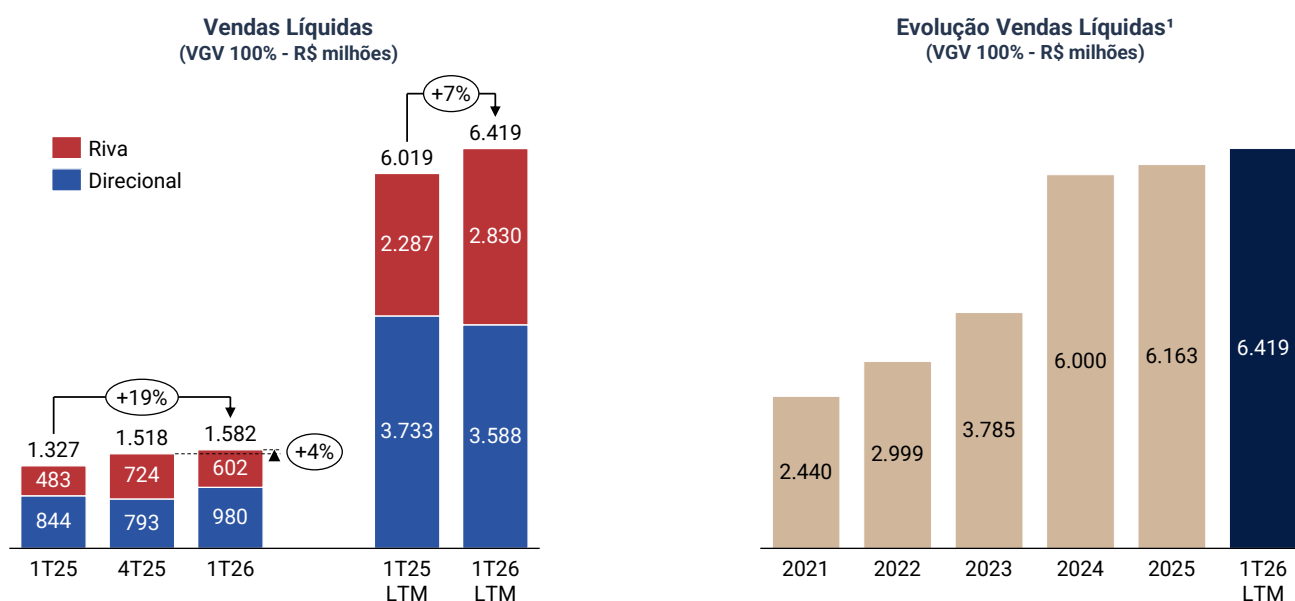
1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

VENDAS CONTRATADAS

No 1T26, as Vendas Brutas atingiram a marca de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), crescendo 29% em relação ao 1T25, o maior nível já registrado para um 1º trimestre. Assim, a forte demanda observada ao longo dos três meses iniciais do ano, levou as Vendas Líquidas a alcançar R\$ 1,6 bilhão no período (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 19% sobre o 1T25 e de 4% sobre o 4T25. Vale ressaltar também que, quando considerada a participação da Companhia nos projetos, o crescimento foi de 23% em relação ao 1T25 e de 4% em relação ao 4T25.

No 1T26 LTM, o VGV líquido contratado totalizou R\$ 6,4 bilhões (R\$ 5,4 bilhões % Companhia), volume 19% superior ao observado no 1T25 LTM.

Vale enfatizar que parte das vendas advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita proveniente dessas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Com isso, 91% das Vendas Líquidas do 1T26 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 9% impactam o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs não consolidadas.



Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.582,0	1.517,5	1.326,5	4,2%	19,3%
Direcional	979,9	793,3	843,8	23,5%	16,1%
Riva	602,1	724,2	482,7	-16,9%	24,7%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.352,0	1.305,1	1.099,8	3,6%	22,9%
Direcional	871,0	665,4	687,2	30,9%	26,8%
Riva	481,0	639,8	412,6	-24,8%	16,6%
Unidades Contratadas	4.848	4.227	4.330	14,7%	12,0%
Direcional	3.585	2.908	3.260	23,3%	10,0%
Riva	1.263	1.319	1.070	-4,2%	18,0%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	24%	21%	23%	2,5 p.p.	0,3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4,8 p.p.	1,1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.

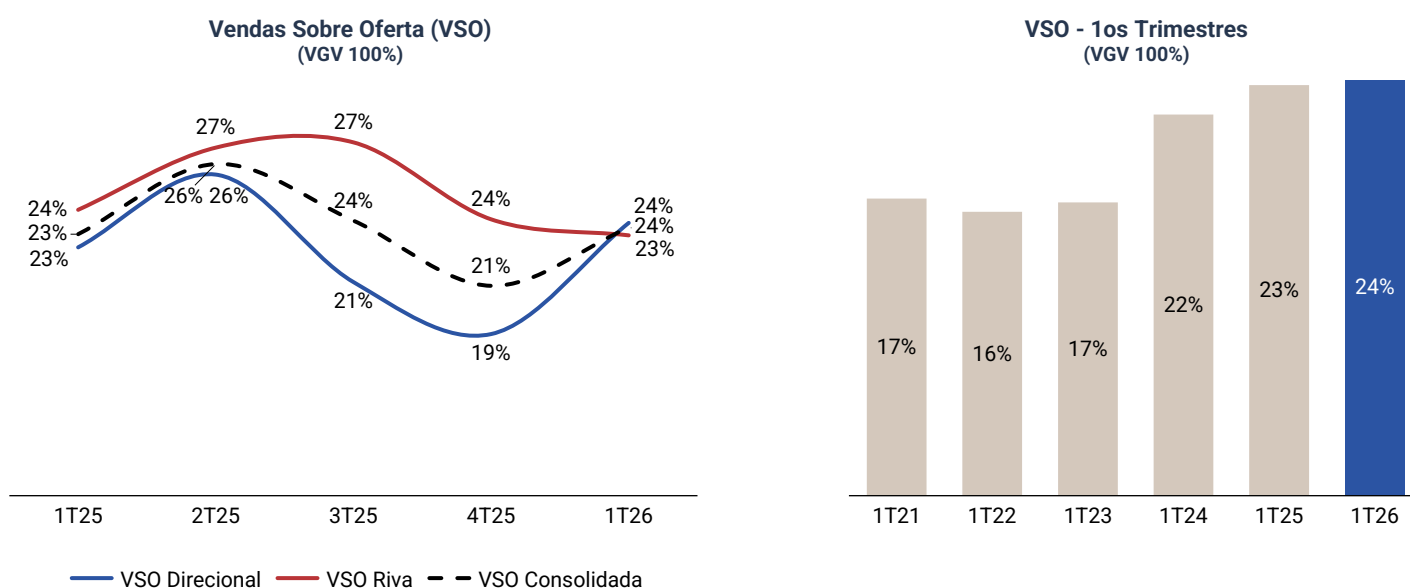
1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Com a já citada resiliência da demanda observada em relação aos produtos da Direcional e da Riva, a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo índice de Vendas Líquidas Sobre Oferta (VSO) – acelerou 250 bps em relação ao trimestre anterior e alcançou 24% no 1T26. Em relação ao 1T25, o incremento foi de 30 bps. Dessa forma, o indicador atingiu seu maior patamar para um 1º trimestre.

É importante evidenciar que o aumento de VSO do trimestre decorreu tanto da performance da Direcional, quanto da Riva. A velocidade de vendas dos produtos da marca Direcional foi de 24% no período, enquanto a dos empreendimentos relacionados à marca Riva foi de 23%.

Abaixo, estão a evolução da VSO, bem como a VSO registrada em 1^{os} trimestres, dado o caráter sazonal desses períodos:



Distratos

No 1º trimestre de 2026, os distratos somaram R\$ 305 milhões (R\$ 227 milhões % Companhia), representando um percentual de vendas canceladas sobre vendas brutas de 16% no trimestre. Ressalta-se a contribuição que o fim de alguns cheques regionais (MCMV Cidades) desempenhou no volume recente de distratos, dado o impacto na capacidade de compra das famílias beneficiárias que, sem conseguir contar com o referido recurso, não conseguem seguir com a aquisição da unidade.

No 1T26 LTM, o VGV distratado totalizou R\$ 1,1 bilhão (R\$ 807 milhões % Companhia), representando 14% em relação ao VGV bruto contratado no mesmo período.

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

Distratos ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Distratos (VGV 100%)	-305,4	-262,9	-142,1	16,2%	114,9%
Vendas Brutas (VGV 100%)	1.887,3	1.780,4	1.468,6	6,0%	28,5%
% Distratos / Vendas Brutas	16,2%	14,8%	9,7%	1,4 p.p.	6,5 p.p.
Distratos (% Companhia)	-227,2	-196,6	-111,2	15,6%	104,3%
Vendas Brutas (% Companhia)	1.579,1	1.501,7	1.211,0	5,2%	30,4%
% Distratos / Vendas Brutas	14,4%	13,1%	9,2%	1,3 p.p.	5,2 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

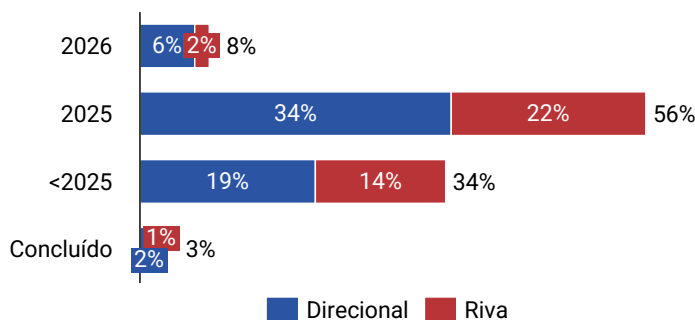
No encerramento do 1T26, o VGV em Estoque foi de R\$ 5,2 bilhões (R\$ 4,3 bilhões % Companhia), representando um total de 14,1 mil unidades. Aproximadamente, 3% do VGV em Estoque é referente a unidades concluídas.

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

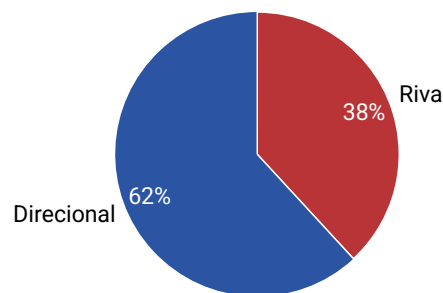
Estoque a Valor de Mercado	VGV Total			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.098	1.943	5.040	2.591	1.600	4.191
% Total	60%	38%	97%	61%	37%	98%
Concluído (R\$ milhões)	105	33	137	68	20	88
% Total	2%	1%	3%	2%	0%	2%
Total (R\$ milhões)	3.202	1.975	5.178	2.659	1.620	4.279
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.488	3.632	14.120	10.488	3.632	14.120
% Total Unidades	74%	26%	100%	74%	26%	100%

Os gráficos a seguir apresentam maior detalhamento sobre o Estoque e sua segmentação. Vale observar que cerca de **64% do VGV em Estoque está em projetos lançados a partir de 2025.**

Estoque por ano de Lançamento (VGV 100%)



Abertura do Estoque (VGV 100%)

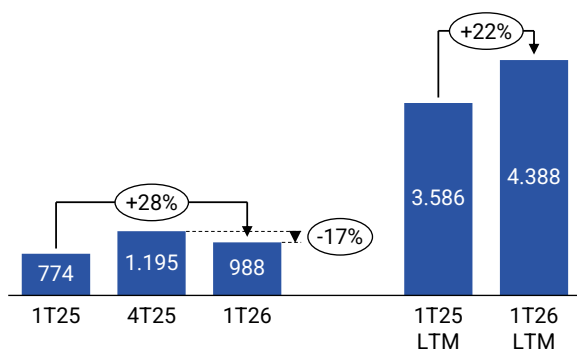


REPASSES

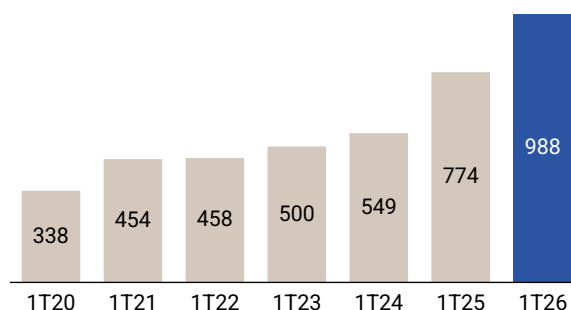
O VGV das unidades repassadas no 1T26 totalizou R\$ 988 milhões, superando em 28% o valor registrado no mesmo período do ano anterior. Avaliando o desempenho da métrica em primeiros trimestres, vale apontar a crescente evolução do volume repassado nos últimos anos, conforme observa-se nos gráficos abaixo.

Nos últimos 12 meses, o VGV repassado atingiu R\$ 4,4 bilhões, o que equivale a um aumento de 22% em comparação aos R\$ 3,6 bilhões registrados no 1T25 LTM, corroborando a intensificação do ritmo de repasses, acompanhando o crescimento operacional da Companhia.

Repases
(VGV 100% - R\$ milhões)



Repases – 1^{os} Trimestres
(VGV 100% - R\$ milhões)



EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

No 1T26, o Grupo Direcional efetuou a entrega de 5 empreendimentos/etapas, somando 1.886 unidades. Do total de unidade entregues no período, 60% referem-se a produtos da marca Direcional, enquanto 40% são de produtos da Riva.

No período de 12 meses encerrado em março de 2026, foi entregue um total de 12.656 unidades, distribuídas em 38 empreendimentos/etapas. A representatividade da marca Direcional neste volume de unidades foi de 75% no período. Por sua vez, a Riva respondeu pelos 25% restantes.

BANCO DE TERRENOS

Ao final do 1T26, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou VGV potencial de R\$ 60,0 bilhões (R\$ 54,8 bilhões % Companhia), correspondendo a um potencial de desenvolvimento de cerca de 246 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 87% sendo pagos por meio de permuta, refletindo um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2025	Aquisições 1T26	Lançamentos 1T26	Ajustes ¹	Terrenos 1T26	VGV % Cia. 1T26	Unidades
Direcional	39.852	1.947	(705)	126	41.220	37.913	198.791
Riva	18.601	311	(301)	125	18.736	16.897	46.958
PSV Total	58.452	2.258	(1.006)	251	59.956	54.810	245.749

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



Aquisições de Terrenos

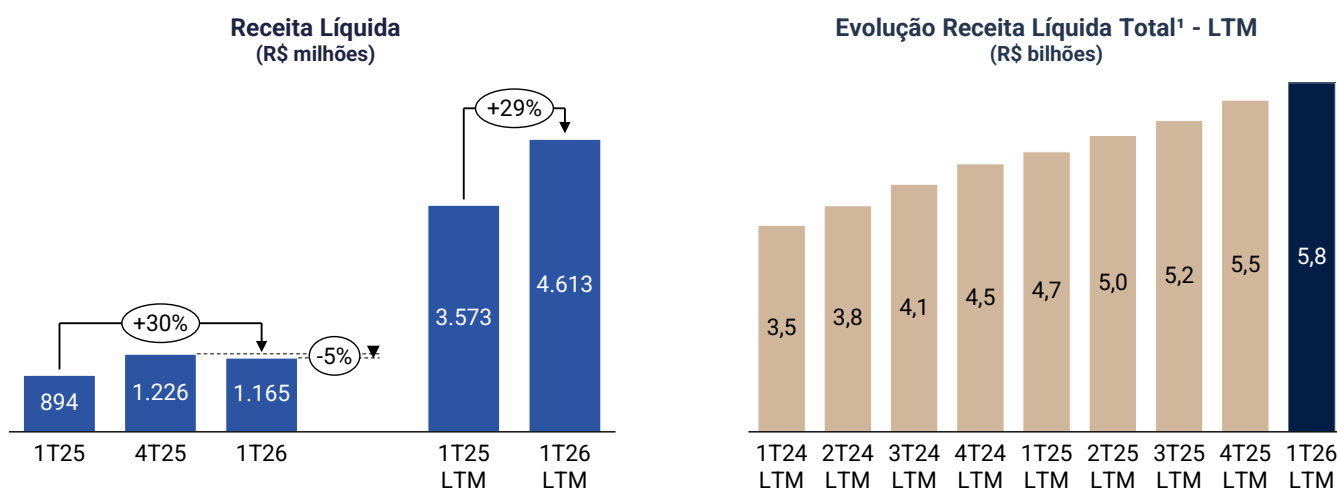
Durante o trimestre, foram adquiridos 7 terrenos, cujo VGV potencial somou R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,9 bilhões % Companhia), o correspondente a, aproximadamente, 7,4 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV estimado, com 85% do pagamento a ser realizado via permuta.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

A Receita Líquida do Grupo Direcional atingiu R\$ 1,2 bilhão no 1T26, marcando um crescimento de 30% sobre o 1T25. Esse foi o maior patamar para a métrica em um primeiro trimestre. No período de doze meses encerrados em março, a Receita Líquida consolidada somou R\$ 4,6 bilhões, 29% acima do observado no 1T25 LTM.

Levando em consideração a Receita Líquida Total¹, ou seja, somando também à receita contábil a linha de Receita Líquida apropriada nas SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros, o montante totalizou R\$ 1,4 bilhão no 1T26, 25% acima do mesmo trimestre de 2025. No 1T26 LTM, a Receita Líquida Total¹ foi de R\$ 5,8 bilhões, representando também 25% de crescimento frente ao 1T25 LTM.



Abaixo, é apresentada 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 %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receita Líquida Total¹	1.440,4	1.532,8	1.150,4	-6,0%	25,2%
Receita Líquida	1.164,5	1.225,8	894,1	-5,0%	30,2%
Receita Líquida de SPEs não Consolidadas	275,9	306,9	256,3	-10,1%	7,6%

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

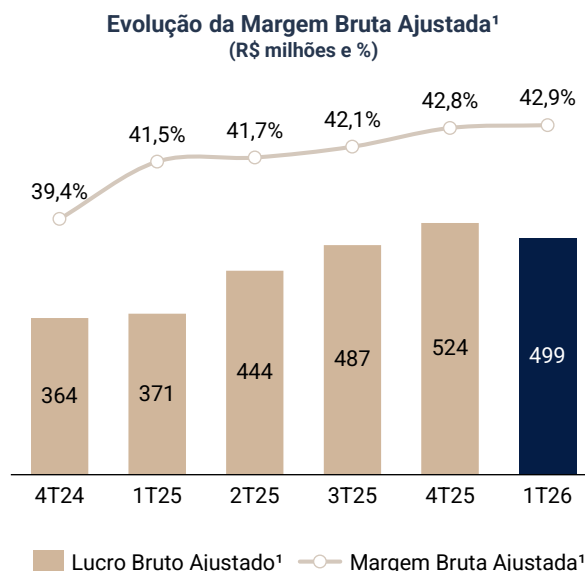
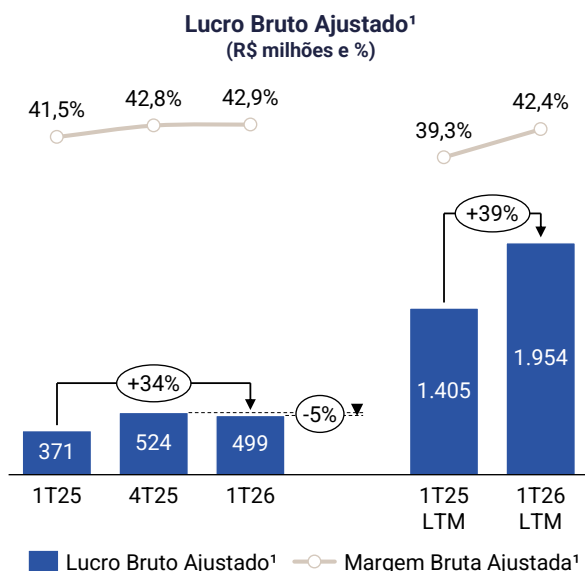
Lucro Bruto

No 1T26, o Lucro Bruto Ajustado¹ alcançou R\$ 499 milhões, configurando um crescimento de 34% em relação ao 1T25. A Margem Bruta Ajustada¹ **renovou seu recorde histórico ao atingir 42,9%** no trimestre, expandindo tanto em relação ao ano anterior (+130 bps), quanto em relação ao trimestre anterior (+10 bps).

É importante evidenciar que o momento atual de alta nos preços de determinados insumos, decorrente sobretudo dos desdobramentos do conflito no Oriente Médio, exige um olhar sempre atento à dinâmica de mercado e ao comportamento dos custos de construção. Nesse sentido, a Companhia ressalta que vem mantendo a diligência e o conservadorismo que sempre pautaram suas decisões, em prol do estreito controle e aderência em relação aos orçamentos de cada projeto, bem como da adequada precificação de seus produtos.



No período acumulado de 12 meses, o Lucro Bruto Ajustado¹ totalizou R\$ 2,0 bilhões, montante 39% superior ao 1T25 LTM. Com isso, a Margem Bruta Ajustada¹ foi de 42,4% no 1T26 LTM, um incremento de 310 bps no período comparativo.



Lucro Bruto Ajustado ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Bruto	473,4	499,1	345,3	-5,1%	37,1%
(+) Juros Capitalizados	25,7	25,1	25,9	2,7%	-0,9%
Lucro Bruto Ajustado¹	499,1	524,2	371,2	-4,8%	34,5%
Margem Bruta Ajustada¹	42,9%	42,8%	41,5%	0,1 p.p.	1,3 p.p.

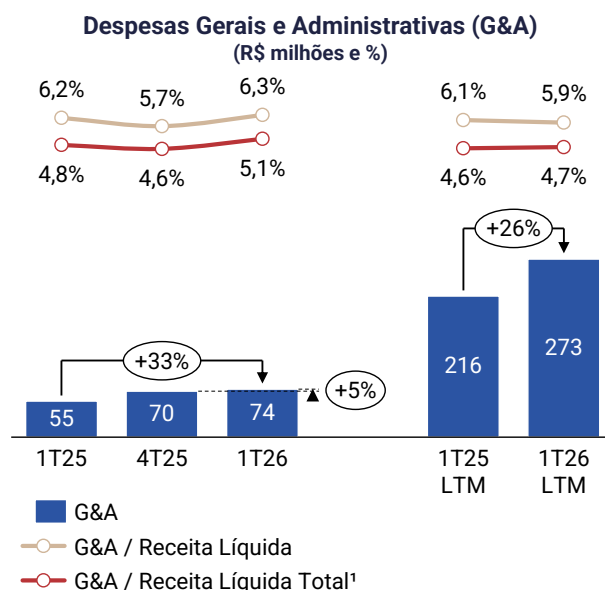
1 - Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados: excluindo os juros capitalizados no custo.

Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) somaram R\$ 74 milhões no trimestre, com representatividade sobre a Receita Líquida de 6,3%, suportando o crescimento das operações da Companhia nos períodos recentes.

Em relação à Receita Líquida Total¹ – isto é, levando em conta também os projetos não consolidados na receita contábil da Companhia –, a representatividade do G&A foi de 5,1% no 1T26.

Nos últimos 12 meses, o G&A totalizou R\$ 273 milhões, 26% acima do 1T25 LTM. A representatividade sobre a Receita Líquida contábil foi de 5,9% (diluição de 20 bps no período). Em relação à Receita Líquida Total¹, o indicador foi de 4,7%, 10 bps acima do 1T25 LTM.



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

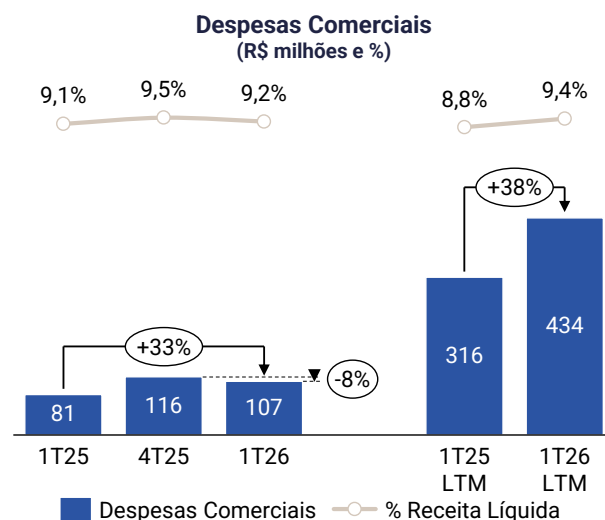


Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais, que englobam gastos com comissões, marketing e manutenção de pontos de venda, totalizaram R\$ 107 milhões no 1T26, representando uma queda nominal de 8% em relação ao trimestre anterior e um aumento de 33% na comparação anual.

Em termos de representatividade da Receita Líquida, houve diluição de 30 bps frente ao 4T25, ficando em 9,2%. Na comparação com o 1T25, a representatividade manteve-se virtualmente em linha.

Considerando o acumulado de 12 meses encerrados em março, a rubrica totalizou R\$ 434 milhões, com representatividade de 9,4% da Receita Líquida.

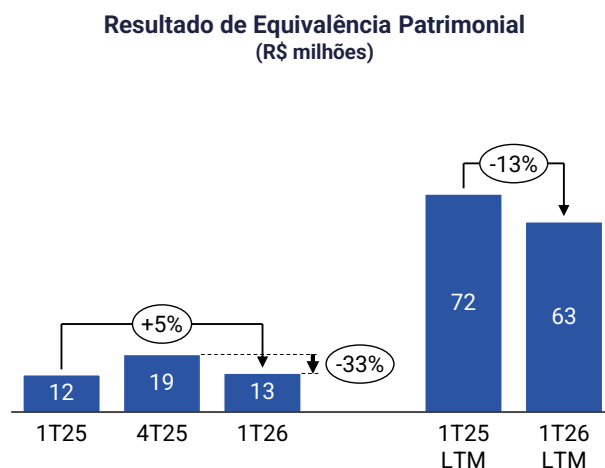


Resultado de Equivalência Patrimonial

No 1T26, o Resultado de Equivalência Patrimonial foi de R\$ 13 milhões, 5% acima do 1T25 e 33% abaixo do 4T25. No 1T26 LTM, a rubrica somou R\$ 63 milhões, montante 13% menor em comparação ao total reconhecido no 1T25 LTM.

Essa variação decorre, sobretudo: (i) de um maior número de projetos no pipeline da Companhia que não contam com a presença de controladores em conjunto; e (ii) de uma menor participação média do Grupo Direcional nos projetos que não são consolidados no resultado.

Vale lembrar que, sob a ótica contábil, os resultados provenientes de SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros não impactam a linha de receita, sendo refletidos exclusivamente no Resultado de Equivalência Patrimonial.



Outras Receitas e Despesas Operacionais

As Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentaram resultado líquido negativo de R\$ 13 milhões no trimestre. Vale apontar a ocorrência de resultado positivo não recorrente, advindo de transações societárias, no valor líquido de R\$ 13 milhões.

Além disso, outros impactos importantes na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais derivam de: (i) constituições e reversões de provisões, em um montante líquido negativo de R\$ 19 milhões; e (ii) despesas jurídicas recorrentes e afins, somando R\$ 12 milhões.

Assim, desconsiderando o efeito não recorrente supracitado, a rubrica teria sido negativa em R\$ 26 milhões no 1T26, tendo uma representatividade correspondente a 2,2% da Receita Líquida do período.

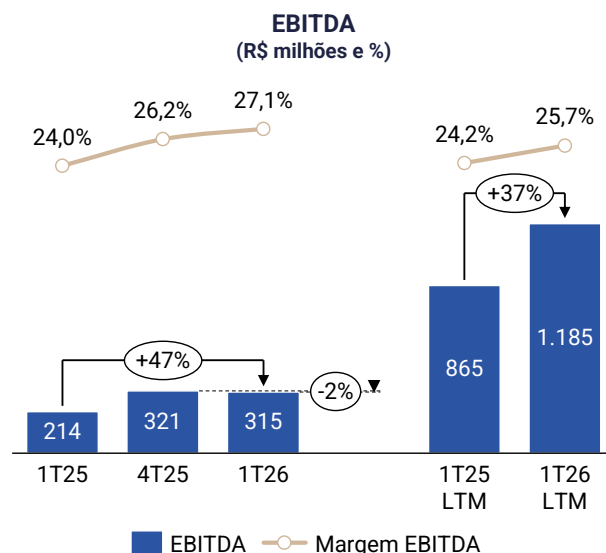
EBITDA

No 1T26, o Grupo Direcional alcançou um EBITDA de R\$ 315 milhões, configurando um crescimento de 47% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, e em linha com o observado no trimestre anterior. Diante disso, a Margem EBITDA foi de 27,1% no trimestre, um incremento de 310 *bps* sobre o 1T25 e de 90 *bps* sobre o 4T25.

Considerando o período de 12 meses encerrado em março, o EBITDA totalizou R\$ 1,2 bilhão, 37% acima do 1T25 LTM. Nesse contexto, a Margem EBITDA atingiu 25,7%, 150 *bps* acima da margem do 1T25 LTM.

Vale ponderar que, analisando o EBITDA ajustado pelos juros capitalizados no custo – dada a sua natureza financeira – e eventuais efeitos não recorrentes alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais, o indicador atingiu R\$ 328 milhões no 1T26, um crescimento de 40% ano contra ano, com uma Margem EBITDA Ajustado¹ de 28,2%, 200 *bps* de incremento no período.

Na visão de 12 meses, o EBITDA Ajustado¹ totalizou R\$ 1,3 bilhão (+37% em relação ao 1T25 LTM) e a Margem EBITDA Ajustado¹ foi de 27,1% (+160 *bps* no período comparativo).



Recomposição do EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Líquido do Período	213,2	211,4	164,5	0,8%	29,6%
(+) Depreciação e amortização	22,5	22,7	18,0	-0,6%	25,1%
(+) Imposto de renda e contribuição social	24,5	27,8	21,1	-11,8%	15,9%
(+) Participação dos acionistas minoritários	54,4	73,2	26,9	-25,7%	101,9%
(+/-) Resultado financeiro	0,6	(13,8)	(16,1)	-104,6%	-103,9%
EBITDA	315,2	321,3	214,5	-1,9%	47,0%
Margem EBITDA	27,1%	26,2%	24,0%	0,9 p.p.	3,1 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

O Resultado Financeiro do 1T26 apresentou um montante líquido negativo em R\$ 628 mil. Os principais fatores que impactaram a linha no período foram: (i) resultado líquido negativo de R\$ 840 mil, decorrente de receita de aplicações financeiras, despesas com juros, tarifas bancárias e atualização do saldo de cessão de recebíveis; (ii) resultado recorrente positivo de R\$ 11 milhões decorrente de atualização monetária e juros contratuais, majoritariamente atrelados a contas a receber de clientes; (iii) despesas relacionadas a vendas de carteiras realizadas em períodos anteriores, no valor de R\$ 6 milhões; e (iv) resultado líquido negativo de R\$ 3 milhões relacionado aos instrumentos derivativos utilizados pela Companhia para proteção contra variações de taxas de juros.

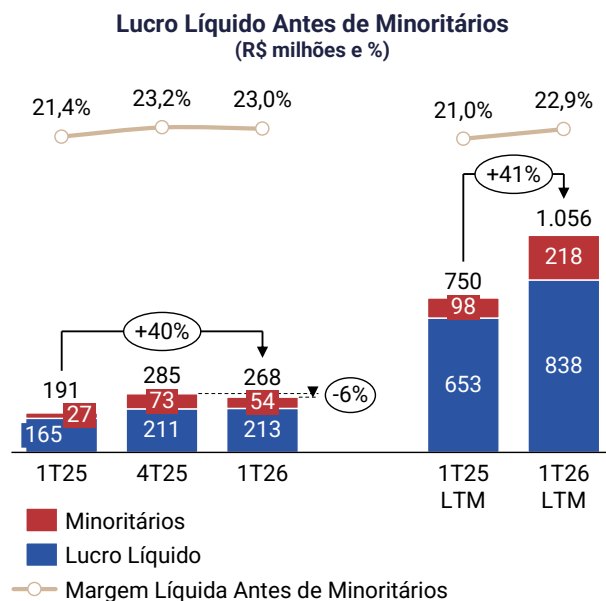


Resultado antes de Minoritários

No 1T26, o Lucro Líquido antes das despesas com participantes não controladores em SPEs e SCPs (minoritários) foi de R\$ 268 milhões, um crescimento de 40% na comparação com o 1T25. Com isso, a Margem Líquida Antes de Minoritários alcançou 23,0%, 160 *bps* acima do 1T25.

Considerando o período de 12 meses encerrado em março, o Lucro Líquido Antes de Minoritários totalizou R\$ 1,1 bilhão, montante 41% superior ao registrado no 1T25 LTM, com Margem Líquida Antes de Minoritários de 22,9%, um incremento de 190 *bps* no período comparativo.

É válido pontuar também a redução nominal da linha de Minoritários em relação ao montante observado no último trimestre, bem como da sua representatividade sobre o Resultado antes de Minoritários.



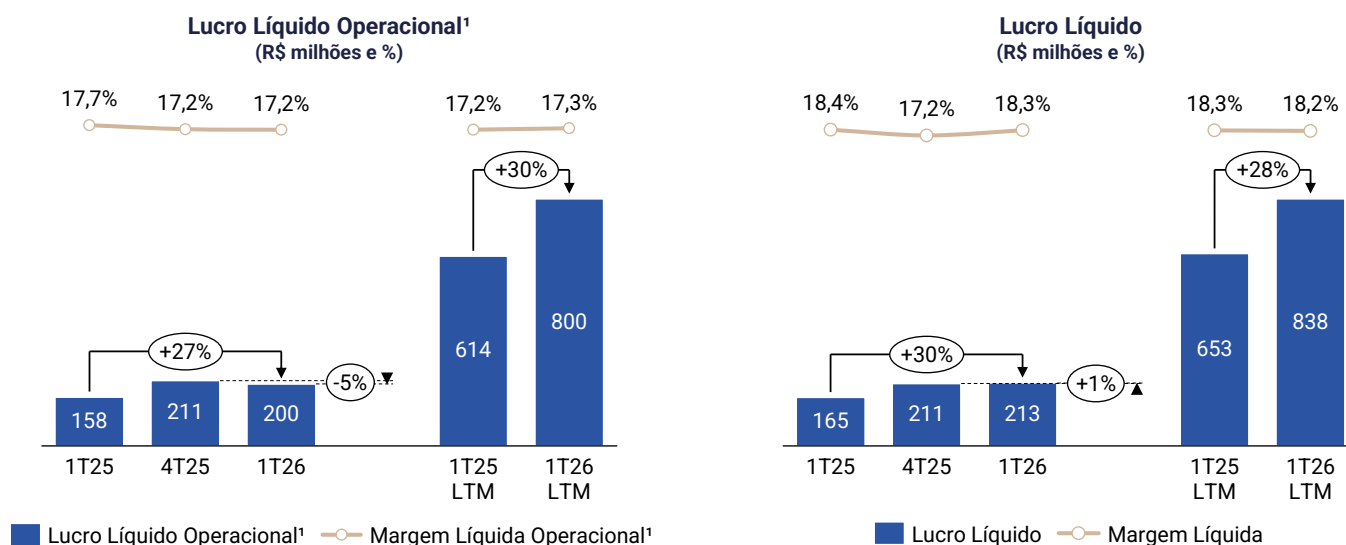
Lucro Líquido

O Lucro Líquido Operacional¹ alcançou R\$ 200 milhões no trimestre, representando um crescimento de 27% na comparação com o mesmo trimestre de 2025, resultando em uma Margem Líquida Operacional¹ de 17,2%. Com isso, o ROE Anualizado Ajustado¹ do Grupo Direcional encerrou o trimestre em 38%.

Analisando o acumulado de 12 meses, o Lucro Líquido Operacional¹ somou R\$ 800 milhões, montante 30% superior ao registrado no 1T25 LTM.

Sob a ótica do Lucro Líquido contábil, o Grupo Direcional obteve o valor de R\$ 213 milhões, crescendo 30% na comparação anual, atingindo uma Margem Líquida de 18,3%. Esse foi o maior patamar de Lucro Líquido para um 1º trimestre.

No 1T26 LTM, a rubrica totalizou R\$ 838 milhões, configurando um crescimento de 28% em relação ao 1T25 LTM, a uma Margem Líquida de 18,2%.



A tabela abaixo apresenta a recomposição do Lucro Líquido Operacional¹, bem como a Margem Líquida Operacional¹:

Lucro Líquido Operacional ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Líquido	213	211	165	0,8%	29,6%
(+/-) Outras despesas (receitas) não recorrentes	(13)	-	(7)	n/a	97%
Lucro Líquido Operacional¹	200	211	158	-5,3%	26,8%
Margem Líquida Operacional¹	17,2%	17,2%	17,7%	-0,1 p.p.	-0,5 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

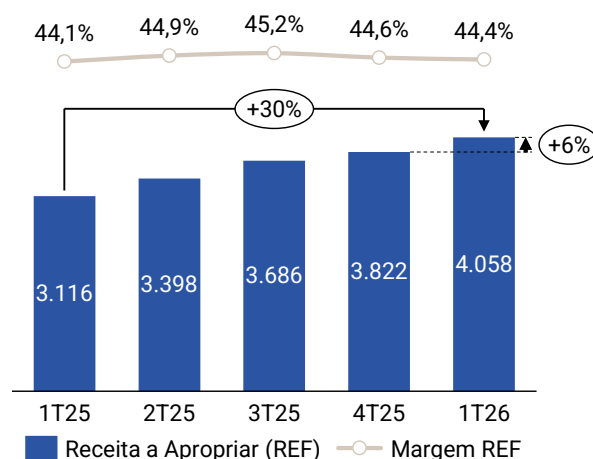
No encerramento do 1T26, a Receita a Apropriar (REF) proveniente de vendas de imóveis somou R\$ 4,1 bilhões, 6% acima do registrado no 4T25 e 30% acima do saldo do 1T25. Dessa maneira, a Margem REF do trimestre foi de 44,4%, mantendo-se no patamar resiliente que a Companhia vem apresentando ao longo dos últimos períodos.

Ao segmentar a linha de Receita a Apropriar, o saldo relacionado aos projetos da Riva totalizou R\$ 1,8 bilhão ao final do 1T26, representando um crescimento de 4% em relação ao 4T25 e de 40% em relação ao 1T25. Como resultado, a Margem REF da subsidiária atingiu 45,0%.

Desse modo, o Resultado a Apropriar evidencia a qualidade operacional que o Grupo Direcional vem entregando ao longo dos trimestres, ao mesmo tempo que reflete a diligência e atenção rigorosa ao controle de custos e à aderência aos orçamentos, visando sempre à 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 %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receitas a Apropriar de Vendas de Imóveis	4.057,9	3.822,3	3.116,2	6,2%	30,2%
Custo a Incorrer	-2.258,1	-2.117,5	-1.742,4	6,6%	29,6%
Resultado a Apropriar Incorporação	1.799,8	1.704,8	1.373,7	5,6%	31,0%
Margem Resultado de Exercícios Futuros (REF)	44,4%	44,6%	44,1%	-0,2 p.p.	0,3 p.p.

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

Ao final do trimestre, a posição de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras era de R\$ 2,4 bilhões, um incremento de 11% sobre o trimestre anterior e de 49% sobre o mesmo trimestre do ano anterior. A variação reflete, em parte, a bem-sucedida realização de mais uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), que resultou em captação total de R\$ 437,5 milhões, e que contribuiu para o fortalecimento adicional da posição de caixa e da liquidez da Companhia, além de reduzir ainda mais o custo médio do endividamento.

A Companhia permanece compromissada em manter sua estrutura de capital bem equilibrada, para poder capturar adequadamente as eventuais oportunidades de crescimento, sem deixar de lado seu característico perfil conservador na condução dos negócios.

Caixa e Equivalentes e Aplicações Financeiras (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.662,2	1.199,3	838,0	38,6%	98,4%
Aplicações Financeiras	758,6	983,5	791,5	-22,9%	-4,2%
Total	2.420,8	2.182,8	1.629,5	10,9%	48,6%

Contas a Receber

O saldo contábil da linha de Contas a Receber¹ totalizou R\$ 3,0 bilhões no encerramento do 1T26, considerando as parcelas circulante e não circulante. Cabe ressaltar que a Companhia realiza, de forma estratégica, algumas operações estruturadas de cessão de recebíveis imobiliários, com o objetivo exclusivo de promover maior eficiência na gestão do capital de giro. Apesar da concretização da cessão, esses recebíveis permanecem registrados na rubrica de Contas a Receber. Com isso, o ingresso de caixa decorrente da venda de carteira tem como contrapartida a constituição de uma conta contábil específica denominada Cessão de Recebíveis.

Considerando o valor líquido de Contas a Receber por vendas de imóveis, ou seja, já descontando-se a rubrica Cessão de Recebíveis, observa-se um saldo equivalente a R\$ 1,9 bilhão. Com base nesse montante e na Receita Líquida proveniente da atividade de venda de imóveis, o indicador de Dias de Contas a Receber² foi de 149 dias.

Contas a Receber ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Venda de Imóveis	2.985,4	2.791,0	2.065,7	7,0%	44,5%
Prestação de Serviços	35,0	31,5	16,4	11,2%	114,3%
Venda de Terreno	5,5	5,3	11,4	4,3%	-51,8%
Total	3.026,0	2.827,8	2.093,5	7,0%	44,5%
Parcela Circulante	1.607,7	1.438,7	1.106,0	11,7%	45,4%
Parcela Não-Circulante	1.418,3	1.389,1	987,4	2,1%	43,6%
Contas a Receber (Venda de Imóveis)	2.985,4	2.791,0	2.065,7	7,0%	44,5%
Cessão de Recebíveis	1.124,8	1.197,2	671,1	-6,0%	67,6%
Contas a Receber líquido de Cessão de Recebíveis	1.860,6	1.593,8	1.394,6	16,7%	33,4%
Receita Líquida com Venda de Imóveis	1.124,2	1.155,7	878,6	-2,7%	28,0%
Dias de Contas a Receber ²	149	124	143	20,0%	4,3%

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).

Pelas regras contábeis atuais, o reconhecimento de contas a receber é proporcional ao índice de execução das respectivas obras (*Percentage of Completion* ou PoC, na sigla em inglês). Assim, o saldo de Contas a Receber das unidades vendidas e ainda não construídas não está integralmente refletido nas Demonstrações Financeiras. O saldo total de Contas a Receber da Companhia no encerramento do 1T26 era de R\$ 7,1 bilhões.

Desse total, os recebíveis relacionados às vendas com financiamento direto ao cliente – seja por meio de tabela direta (modalidade na qual a Companhia financia integralmente o valor do imóvel ao comprador) ou via crédito pró-soluto (isto é, quando se considera apenas a parcela não financiada por instituições financeiras) – totalizaram R\$ 3,1 bilhões ao final do trimestre. A tabela a seguir 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 %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Tabela Direta	2.189	2.013	1.396	9%	57%
<i>Pré-chaves</i>	687	634	438	8%	57%
<i>Pós-chaves</i>	1.503	1.379	958	9%	57%
Pró-Soluto	902	907	689	-1%	31%
<i>Pré-chaves</i>	286	275	210	4%	36%
<i>Pós-chaves</i>	616	632	478	-2%	29%
Carteira Total	3.092	2.920	2.085	6%	48%

Por fim, o saldo de Cessão de Recebíveis consolidado no balanço da Companhia era de R\$ 1,1 bilhão no encerramento do 1T26, sendo somente R\$ 238 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\$ 795 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\$ 196 milhões no encerramento do trimestre.
- (ii) Pró-soluto/Taxas: 330 milhões, tratam-se de operações cuja exposição referente às cotas subordinadas totalizava R\$ 43 milhões ao final do 1T26.

Endividamento

O saldo bruto de Empréstimos e Financiamentos foi de R\$ 3,1 bilhões no encerramento do 1T26, dos quais 91% referem-se a obrigações de longo prazo (passivo não circulante). O prazo médio ponderado de vencimento do endividamento foi de 66 meses, o mais alongado do setor.

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; o Grupo Direcional encerrou o período com uma dívida líquida¹ de R\$ 613 milhões. Assim, o índice de alavancagem – mensurado pela razão entre dívida líquida e Patrimônio Líquido – foi de 24,0% ao final do 1T26.

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

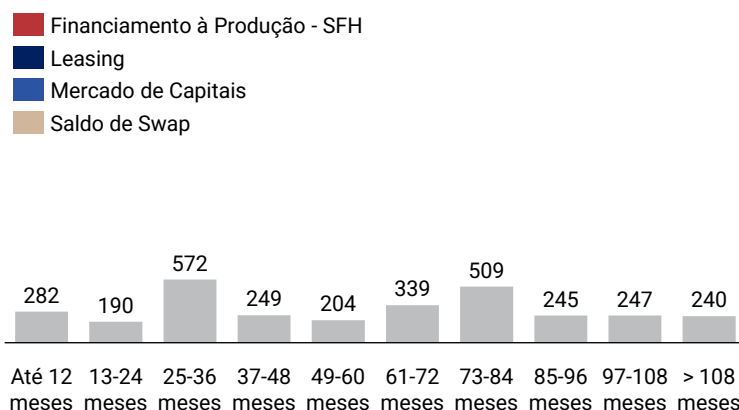
Endividamento (R\$ milhões, exceto %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Empréstimos e Financiamentos	3.076,3	2.758,3	1.894,1	11,5%	62,4%
CRI	2.512,8	2.110,7	1.482,5	19,1%	69,5%
Financiamento à Produção	562,7	646,8	410,9	-13,0%	36,9%
FINAME e Leasing	0,8	0,9	0,7	-9,9%	8,1%
Caixa e Equivalentes	2.420,8	2.182,8	1.629,5	10,9%	48,6%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) antes dos swaps	655,5	575,5	264,6	13,9%	147,8%
Posição de contratos de swaps	42,7	43,0	7,2	-0,8%	494,2%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)¹	612,8	532,6	257,4	15,1%	138,1%
Dívida Líquida¹ / Patrimônio Líquido	24,0%	23,0%	10,9%	1,1 p.p.	13,2 p.p.
Dívida Líquida Corporativa²	50,2	-114,2	-153,5	n/a	n/a
Dívida Líquida Corporativa² / Patrimônio Líquido	2,0%	-4,9%	-6,5%	6,9 p.p.	8,5 p.p.
Empréstimos e Financiamentos por indexador	3.076,3	2.758,3	1.894,1	11,5%	62,4%
TR	548,0	642,9	410,9	-14,8%	33,4%
IPCA ³	1.095,7	1.031,6	803,2	6,2%	36,4%
CDI	769,4	706,7	498,2	8,9%	54,4%
Prefixado ³	663,2	377,1	181,8	75,9%	264,8%

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.

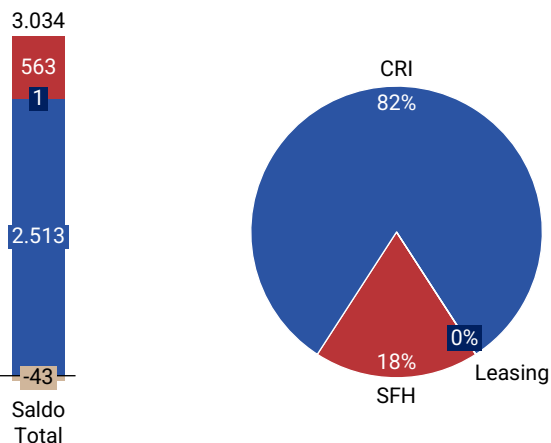
2 - Dívida Líquida Corporativa: Dívida Líquida reduzida pelo saldo de financiamentos tomados no âmbito do Sistema Financeiro Habitacional (SFH) ou os financiamentos obtidos junto ao Fundo de Investimento Imobiliário do Fundo de Garantia por Tempo de Serviços (FI-FGTS). Essa é a métrica utilizada para cálculo do covenant financeiro da Companhia.

3 - 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 Caixa¹

No 1T26, foi observada uma geração de caixa operacional² totalizando R\$ 35 milhões. Vale ressaltar que, no trimestre, houve um consumo de caixa não operacional, decorrente principalmente de amortizações de cessão de recebíveis, no valor de R\$ 111 milhões. Desse modo, a Companhia encerrou o 1T26 com um consumo de caixa contábil¹ de R\$ 76 milhões.

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

2 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil, excluindo os efeitos não operacionais ocorridos em determinado período.

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 31/03/2026: R\$ 13,30

Número de Ações (Ex-Tesouraria):
520 milhões

Valor de Mercado:
R\$ 6,9 bilhões / US\$ 1,3 bilhão

Free Float:
63%

Volume médio diário 1T26:
7,9 milhões de ações
R\$ 113,3 milhões
17.793 negócios

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 12/05/2026 - Terça-feira
09:30 - Horário de Brasília
08:30 - 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)	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Ativo circulante	6.667.189	6.128.834	9%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.420.762	2.182.799	11%
Contas a receber	1.607.700	1.438.700	12%
Estoques	2.221.325	2.086.835	6%
Crédito com partes relacionadas	98.607	92.922	6%
Tributos a recuperar	46.226	43.855	5%
Contas a receber por alienação de investimentos	687	1.718	-60%
Outros créditos	271.882	282.005	-4%
Ativo não circulante	7.249.735	7.090.801	2%
Aplicações financeiras	238.336	230.360	3%
Contas a receber	1.418.253	1.389.073	2%
Estoques	4.975.637	4.864.673	2%
Depósitos judiciais	24.922	24.277	3%
Tributos a recuperar	11.763	11.059	6%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.798	5.798	-
Outros créditos	166.711	148.204	12%
Investimentos	103.621	124.135	-17%
Imobilizado	273.319	260.159	5%
Intangível	31.375	33.063	-5%
Total do ativo	13.916.924	13.219.635	5%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Passivo circulante	1.566.257	1.621.183	-3%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	282.086	274.805	3%
Cessão de Recebíveis	281.001	296.402	-5%
Fornecedores	170.619	181.281	-6%
Fornecedores - Risco Sacado	14.823	12.949	14%
Obrigações trabalhistas	104.382	87.815	19%
Obrigações tributárias	59.560	67.093	-11%
Financiamento por arrendamento	11.840	12.686	-7%
Credores por imóveis compromissados	89.155	131.775	-32%
Adiantamento de clientes	74.182	83.947	-12%
Outras contas a pagar	222.218	222.844	-0%
Dividendos a pagar	0	11.519	-100%
Provisão para garantia	22.784	23.533	-3%
Débitos com partes relacionadas	233.607	214.534	9%
Passivo não circulante	9.800.529	9.278.301	6%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	2.794.176	2.483.542	13%
Cessão de Recebíveis	843.825	900.748	-6%
Fornecedores	13.072	14.082	-7%
Provisão para garantia	29.063	24.866	17%
Obrigações tributárias	70.988	60.531	17%
Financiamento por arrendamento	75.254	76.290	-1%
Credores por imóveis compromissados	5.345.435	5.088.473	5%
Adiantamento de clientes	523.564	521.793	0%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	41.884	39.280	7%
Outras contas a pagar	63.268	68.696	-8%
Patrimônio líquido	2.550.138	2.320.151	10%
Capital social	1.181.857	1.181.857	-
Gastos com emissões de ações	-21.994	-21.994	-
Ações em tesouraria	-2.141	-22.571	-91%
Reservas de capital	187.677	192.734	-3%
Ajuste de avaliação patrimonial	235.951	238.956	-1%
Reservas de lucro	335.038	347.639	-4%
Lucro no período	213.160	0	-
	2.129.548	1.916.621	11%
Participação de não controladores	420.590	403.530	4%
Total do passivo e patrimônio líquido	13.916.924	13.219.635	5%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receita operacional líquida	1.164.527	1.225.843	894.132	-5,0%	30,2%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-691.115	-726.735	-548.851	-4,9%	25,9%
Lucro bruto	473.412	499.108	345.281	-5,1%	37,1%
Despesas gerais e administrativas	-73.565	-70.378	-55.133	4,5%	33,4%
Despesas comerciais	-107.345	-116.252	-80.985	-7,7%	32,5%
Resultado com equivalência patrimonial	12.932	19.179	12.368	-32,6%	4,6%
Outras receitas e despesas operacionais	-12.800	-33.062	-25.081	-61,3%	-49,0%
Receitas (despesas) operacionais	-180.778	-200.513	-148.831	-9,8%	21,5%
Despesas financeiras	-119.807	-113.765	-61.290	5,3%	95,5%
Receitas financeiras	119.179	127.549	77.401	-6,6%	54,0%
Resultado financeiro	-628	13.784	16.111	-104,6%	-103,9%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	292.006	312.379	212.561	-6,5%	37,4%
IR e CSLL - corrente e diferido	-24.472	-27.756	-21.109	-11,8%	15,9%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	267.534	284.623	191.452	-6,0%	39,7%
Participantes em SCPs e SPEs	-54.374	-73.191	-26.936	-25,7%	101,9%
Lucro líquido do período	213.160	211.432	164.516	0,8%	29,6%
Margem Bruta	40,7%	40,7%	38,6%	-0,1 p.p.	2,0 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	42,9%	42,8%	41,5%	0,1 p.p.	1,3 p.p.
Margem Líquida	18,3%	17,2%	18,4%	1,1 p.p.	-0,1 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)	31/03/2026	31/03/2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	292.006	212.561
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	22.549	18.020
Resultado de equivalência patrimonial	-12.932	-12.368
Receita de aplicações financeiras	-20.731	-22.143
Provisão para garantia	7.841	8.011
Juros sobre encargos e financiamentos	87.671	53.916
Hedge accounting - Valor justo	-11.577	-620
Resultado com derivativos	14.518	-2.791
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	8.520	5.846
Resultado com permuta física	-12.006	-10.921
Ganho na alienação de investimentos	-27.315	-13.543
Amortização de Mais Valia	-	5.376
Correção do contas a receber por aquisição de participações societárias	-35	-8
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	3.893	4.162
Ajuste a valor presente sobre financiamento por arrendamento	1.550	1.352
Despesas com cessão de recebíveis	5.522	3.364
Despesas liquidação cessão de recebíveis	8.908	0
Ajuste ao valor realizável líquido de estoque concluído	-	94
Correção Cessão de recebíveis	24.734	14.815
Provisão para perdas de contas a receber	19.004	19.480
Provisão para distratos	9.156	-
Provisão para plano de opções de ações	6.630	3.952
Provisão para participação nos lucros	4.635	4.589
Acréscimos (decréscimo) em ativos		
Contas a receber	-228.968	-270.356
Estoques	52.557	65.427
Créditos diversos	-7.379	-15.729
Partes relacionadas	3.603	-26.034
Depósitos judiciais	-645	-989
Tributos a recuperar	-3.075	5.132
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	-6.986	2.836
Obrigações trabalhistas	11.932	9.439
Obrigações tributárias	-2.528	5.857
Credores por imóveis compromissados	-79.212	-46.649
Adiantamento de clientes	4.608	3.944
Contas a pagar	-33.192	28.392
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	-5.916	-2.911
Partes relacionadas	19.073	54.845
Garantia de obra	-4.501	-5.886
Outros Passivos	-	11.713
Imposto de renda e contribuição social pagos	-20.643	-15.043
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	131.269	97.132
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo (Decréscimo) de investimentos (SCPs e SPEs)	11.467	-13.841
Dividendos recebidos	5.346	14.905
Valor recebido pela alienação de investimentos	45.014	39.842
Aportes e mútuos	-2.209	16.024
Acréscimo do imobilizado	-35.132	-16.023
Acréscimo de intangível	-5.611	-7.064
Aplicações financeiras (resgates e aportes, líquidos)	237.645	50.763
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	256.520	84.606
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Alienação de ações em tesouraria	-	1
Dividendos pagos aos controladores	-11.897	-299.399
Ingresso de cessão de recebíveis	45.613	-
Pagamento de cessão de recebíveis	-157.101	-51.094
Recompra de ações	-3.824	-11.274
Amortização do financiamento por arrendamento	-3.286	-2.235
Juros pagos sobre arrendamento	-146	-202
Ingressos de empréstimos	589.789	486.092
Pagamento de custos de estruturação de dívidas	-20.420	-15.053
Amortizações dos empréstimos e financiamentos	-227.663	-163.716
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	-95.682	-30.493
Dividendos pagos a sócios não controladores	-32.765	-19.452
Aumento (redução) de capital por não controladores	-7.554	-28.968
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	75.064	-135.793
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	462.853	45.945
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	1.199.343	792.054
No final do período	1.662.196	837.999

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - RIVA



Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Ativo circulante	2.050.438	2.127.160	-4%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	596.013	780.028	-24%
Contas a receber	563.555	538.848	5%
Estoques	746.952	673.395	11%
Crédito com partes relacionadas	56.689	61.677	-8%
Tributos a recuperar	9.648	8.928	8%
Outros créditos	77.581	64.284	21%
Ativo não circulante	2.760.129	2.688.520	3%
Aplicações financeiras	67.293	65.435	3%
Contas a receber	775.071	753.541	3%
Estoques	1.793.614	1.761.137	2%
Depósitos judiciais	2.419	2.219	9%
Tributos a recuperar	2.039	1.738	17%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.297	5.297	-
Outros créditos	34.385	28.460	21%
Investimentos	45.928	39.361	17%
Imobilizado	34.028	31.264	9%
Intangível	55	68	-19%
Total do ativo	4.810.567	4.815.680	-0%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Passivo circulante	498.959	555.456	-10%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	39.771	33.335	19%
Cessão de recebíveis	147.671	151.213	-2%
Fornecedores	50.671	52.961	-4%
Fornecedores - Risco Sacado	5.363	5.376	-0%
Obrigações trabalhistas	21.635	17.593	23%
Obrigações tributárias	25.433	27.381	-7%
Financiamento por arrendamento	103	102	1%
Credores por imóveis compromissados	28.003	41.872	-33%
Adiantamento de clientes	48.816	52.553	-7%
Outras contas a pagar	55.870	50.105	12%
Provisão para garantia	6.435	6.812	-6%
Dividendos a pagar	0	58.852	-100%
Débitos com partes relacionadas	69.188	57.301	21%
Passivo não circulante	3.443.604	3.459.767	-0%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	456.990	546.854	-16%
Cessão de recebíveis	605.504	645.627	-6%
Fornecedores	4.171	4.572	-9%
Tributos correntes com recolhimento diferido	37.227	33.255	12%
Credores por imóveis compromissados	1.980.783	1.874.551	6%
Adiantamento de clientes	287.406	281.319	2%
Provisão para garantia	8.997	8.189	10%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	1.672	1.748	-4%
Outras contas a pagar	60.854	63.652	-4%
Patrimônio líquido	868.004	800.457	8%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	833.434	767.918	9%
Participação dos não controladores	34.570	32.539	6%
Total do passivo e patrimônio líquido	4.810.567	4.815.680	-0%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA - RIVA



Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receita operacional líquida	405.447	499.877	325.734	-18,9%	24,5%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-230.026	-295.526	-194.818	-22,2%	18,1%
Lucro bruto	175.421	204.351	130.916	-14,2%	34,0%
Despesas comerciais, gerais e administrativas	-36.901	-45.901	-32.273	-19,6%	14,3%
Resultado com equivalência patrimonial	8.643	11.935	8.097	-27,6%	6,7%
Outras receitas e despesas operacionais	-5.603	-2.382	-1.430	135,2%	291,8%
Receitas (despesas) operacionais	-33.861	-36.348	-25.606	-6,8%	32,2%
Resultado financeiro	286	-1.460	-4.646	-119,6%	-106,2%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	141.846	166.543	100.664	-14,8%	40,9%
IR e CSLL - corrente e diferido	-12.398	-11.247	-7.209	10,2%	72,0%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	129.448	155.296	93.455	-16,6%	38,5%
Participantes em SCPs e SPEs	-9.932	-12.855	-9.307	-22,7%	6,7%
Lucro líquido do período	119.516	142.441	84.148	-16,1%	42,0%
Margem Bruta	43,3%	40,9%	40,2%	2,4 p.p.	3,1 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	44,6%	42,8%	42,4%	1,8 p.p.	2,1 p.p.
Margem Líquida	30,1%	28,2%	25,2%	1,9 p.p.	4,9 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, May 11th, 2026 - A **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 here its operating and financial statements for the first quarter of 2026 (1Q26). 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).

1Q26 EARNINGS RELEASE

- ✓ **NET REVENUE OF BRL 1.2 BILLION IN 1Q26, UP 30% YEAR-OVER-YEAR**

- ✓ **ADJUSTED GROSS MARGIN¹ REACHES A NEW RECORD IN THE QUARTER: 42.9%, UP 130 BPS VS. 1Q25 AND 10 BPS VS. 4Q25**

- ✓ **NET INCOME OF BRL 213 MILLION IN 1Q26, UP 30% YEAR-OVER-YEAR, WITH A NET MARGIN OF 18.3%**

- ✓ **ANNUALIZED ROE² OF 38% IN THE QUARTER**

- ✓ **GROSS SALES OF BRL 1.9 BILLION IN 1Q26, UP 29% YEAR-OVER-YEAR**

OTHER HIGHLIGHTS

- Deferred (Backlog) Revenue of BRL 4.1 billion, with a Backlog Margin of 44.4%
- Over the last twelve months (1Q26 LTM), Net Revenue totaled BRL 4.6 billion, up 29% compared to 1Q25 LTM
- Total Net Revenue³ reached BRL 5.8 billion in 1Q26 LTM, the highest level for a twelve-month period
- EBITDA of BRL 315 million in 1Q26, up 47% year-over-year, with an EBITDA margin of 27.1% (+310 bps vs. 1Q25)
- Operating net income² of BRL 200 million in the quarter, with a Net Margin of 17.2%

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	6
LAUNCHES.....	7
CONTRACTED SALES	8
NET SALES SPEED (VSO INDEX)	9
Canceled Sales.....	9
INVENTORY.....	10
TRANSFERS.....	11
PROJECTS DELIVERED.....	11
LANDBANK	11
Land Acquisition.....	12
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	13
Net Revenue	13
Gross Profit	13
General and Administrative Expenses (G&A)	14
Selling Expenses	15
Equity Income	15
Other Operating Income and Expenses.....	15
EBITDA.....	16
Financial Results	16
Net Income before Minority Interest.....	17
Net Income.....	17
Deferred Results from Real Estate Sales	18
BALANCE SHEET HIGHLIGHTS	19
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	19
Accounts Receivable.....	19
Indebtedness.....	21
Cash Generation ¹	22
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 began 2026 reporting results that we are very pleased with. We are proud to share the achievements presented in this report with our shareholders, clients, employees and other stakeholders, reflecting the strong performance that Direcional Group has consistently delivered each quarter.

Since January, we have seen demand remain resilient, with a steady month-on-month increase. This performance culminated in the strongest first quarter in our history across all key financial metrics. In addition, we saw the approval of further enhancements to the Minha Casa, Minha Vida (MCMV) program, increasing purchasing power for thousands of families already eligible, while also expanding access to new households that previously did not qualify under the program's conditions. These improvements, including higher price caps for housing units and revised income thresholds, came into effect in April, creating favorable conditions for another strong year in the low- and middle-income segment.

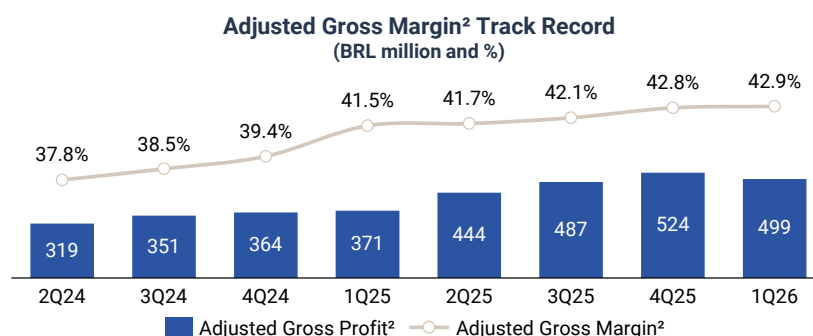
Executing on our strategy for 2026, we launched BRL 1.0 billion in potential sales value (PSV) in 1Q26, starting the year 12% above the level recorded in 1Q25. As a result, over the twelve-month period ended in March (1Q26 LTM), we reached BRL 7.0 billion in launched PSV, up 27% compared to 1Q25 LTM.

Further supporting the strong demand for our products, we recorded gross sales of BRL 1.9 billion in the quarter, up 29% compared to 1Q25. From a geographic perspective, sales were more evenly distributed across regions, with meaningful contributions from all markets where Direcional and Riva operate.

This strong customer demand across all our operating markets drove our sales speed index (VSO) back to 24%, up 250 bps compared to the previous quarter. As a result, while we continue to enhance value generation through asset turnover, we are operating at a well-balanced level that allows for greater flexibility in pricing our inventory, as inflationary conditions evolve.

From a financial standpoint, net revenue grew 30% year-over-year (YoY) to BRL 1.2 billion in 1Q26. Over the last twelve months, net revenue totaled BRL 4.6 billion (+29% compared to 1Q25 LTM). Considering Total Net Revenue¹ — including revenue from non-consolidated or jointly controlled SPVs — the figure reached BRL 5.8 billion in 1Q26 LTM, the highest level ever recorded for a twelve-month period.

Margin conversion once again highlighted the importance of disciplined execution, as previously noted. In 1Q26, Gross Margin remained solid at 40.7%, while Adjusted Gross Margin² reached a new record of 42.9%, up 130 bps year-over-year (YoY) and 10 bps quarter-over-quarter (QoQ), as shown below.



The margin associated with Backlog Revenue also remained solid, reaching 44.4% in 1Q26, supported by a backlog of BRL 4.1 billion, which is expected to be recognized as reported revenue in the coming periods as construction progresses.

With margins remaining at high levels and other income statement lines showing stability, we began 2026 with solid profitability metrics, marking the strongest start to a year in our 45-year history. Adjusted EBITDA³ totaled BRL 328 million in the quarter, up 40% year-over-year (YoY), with an Adjusted EBITDA Margin³ of 28.2%. Net income reached BRL 213 million (+30% YoY), with a net margin of 18.3%.



Excluding non-recurring items recorded under Other operating income and expenses, Operating Net Income⁴ totaled BRL 200 million in 1Q26, up 27% year-over-year (YoY), resulting in an Operating Net Margin⁴ of 17.2%. In this context, annualized ROE⁴ stood at 38% in the period.

From a capital structure perspective, and in line with our plans for the year, we delivered the strong results discussed above without a significant increase in Net Debt⁵, which stood at BRL 613 million at the end of the quarter. As a result, the leverage ratio (calculated as Net Debt-to-Equity) was 24.0%. We believe it is essential to maintain this balance to remain well positioned to capture potential growth opportunities, while preserving our disciplined financial management and long-term commitment to the Company's sustainability.

During the quarter, operating cash generation⁶ totaled BRL 35 million. From a non-operating perspective, there were cash outflows mainly related to receivables assignment amortizations, amounting to BRL 111 million. As a result, the Company ended the quarter with accounting cash consumption⁷ of BRL 76 million, as shown below:

Cash Generation Breakdown (BRL million)		1Q26
(a)	Origination and Amortization of Sales of Receivables (net) ⁸	-137.6
(b)	Asset Monetization - SPVs (net)	43.9
(c)	Riva Dividends	-22.1
(d)	Change in CEF-restricted funds	4.3
(e) = (a)+(b)+(c)+(d)	Subtotal	-111.4
(f)	Total Cash Generation in the period	-76.5
(g) = (f)-(e)	"Operating" Cash Generation	35.0

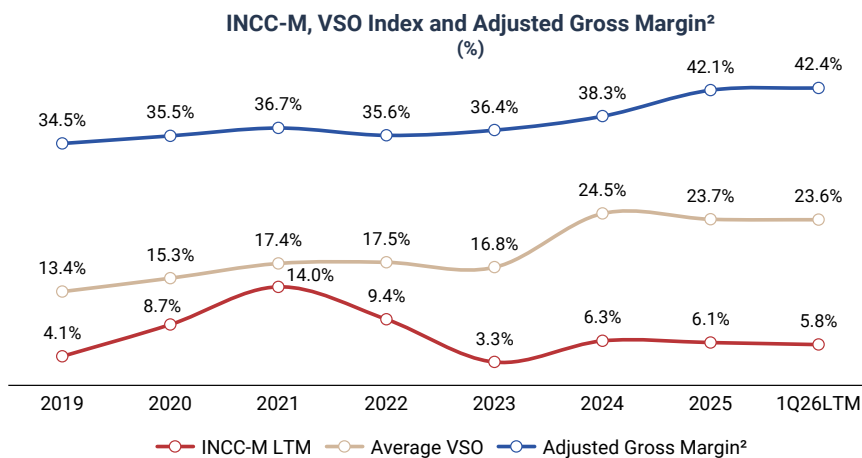
Inflation and the potential business impacts

Although we remain highly positive regarding demand and the ongoing development of the Program, we are also closely monitoring the challenges emerging from the escalation of the conflict in the Middle East involving the United States and Iran. The developments of the conflict and the resulting volatility in the prices of certain materials require companies to adopt a cautious approach toward potential inflationary pressures affecting production costs. In periods like these, the importance of maintaining a conservative profile and a solid, long-term-oriented business model becomes even more evident.

In this context, as seen in previous periods throughout the Company's history, we emphasize the fundamental role that rigorous cost control plays in maintaining operational stability – from the close monitoring of each project's budget lines and the appropriate inflation provisions consistently embedded in our planning, to the active management of corporate agreements negotiated with suppliers.

In addition, we highlight the solid product pricing strategy that we implemented several years ago and have since maintained with the necessary discipline, as well as the maintenance of a receivables portfolio indexed to inflation. This same culture enabled us to build a track record of margin expansion even in more adverse and inflationary environments than the current one, such as during the COVID-19 pandemic and the Russia-Ukraine war.

Maintaining sales speed (VSO index) at healthy levels, while still preserving the ability to reprice inventory over time, is a key factor in navigating more turbulent periods with greater stability. Gross margin, currently at its highest historical level (with inventory margins at even higher levels), together with the well-balanced relationship between backlog construction costs and inventory volume, further reinforces this view. The chart below illustrates this dynamic, highlighting the consistency and resilience we have consistently emphasized:



To conclude, we reiterate that we will remain, as always, closely attentive to any inflationary developments that may impact our operations. Despite ongoing uncertainties, we continue to operate with the highest level of discipline and the efficiency-driven approach that has always characterized us. We believe we are very well positioned to sustain the solid performance that has accompanied us over the years. We remain confident that 2026 will be a promising year. Based on the results delivered in 1Q26, we believe we are firmly moving in that direction.

We would like to thank all those who believe in Direcional and Riva and who share with us the commitment to continuously improve, always guided by the responsibility that our business demands.

Thank you,

The Management - Direcional Engenharia S/A

1 – Adjustment including revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled and jointly controlled).

2 – Adjustment excluding capitalized interest in cost.

3 – Adjustment excluding capitalized interest in cost and non-recurring results recorded under “Other operating income and expenses.”

4 – Adjustment excluding share swap results, receivables assignment expenses, and non-recurring results recorded under “Other operating income and expenses,” as applicable.

5 – Total balance of borrowings net of cash and cash equivalents and financial investments, plus the balance of outstanding interest rate swap positions.

6 – Operating cash generation/consumption: accounting cash generation excluding non-operating effects in the period.

7 – Accounting cash generation/consumption: change in net debt adjusted for dividend payments, share repurchases, and changes in interest rate swap positions.

8 – Also includes transfers carried out through true sale transactions, totaling BRL 13.0 million in the quarter.

KEY FIGURES

Main Financial Figures (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Revenue	1,164.5	1,225.8	894.1	-5.0%	30.2%
Gross Profit	473.4	499.1	345.3	-5.1%	37.1%
Gross Margin	40.7%	40.7%	38.6%	-0.1 p.p.	2.0 p.p.
Adjusted Gross Profit ¹	499.1	524.2	371.2	-4.8%	34.5%
Adjusted Gross Margin ¹	42.9%	42.8%	41.5%	0.1 p.p.	1.3 p.p.
Net Income (% Direcional)	213.2	211.4	164.5	0.8%	29.6%
Net Margin (% Direcional)	18.3%	17.2%	18.4%	1.1 p.p.	-0.1 p.p.
Operating Net Income ²	200.2	211.4	157.9	-5.3%	26.8%
Operating Net Margin ²	17.2%	17.2%	17.7%	-0.1 p.p.	-0.5 p.p.
Launches³ (BRL million, except units and %)					30.2%
PSV Launched - 100%	1,005.8	1,900.9	901.2	-47.1%	11.6%
Direcional	704.7	1,079.8	671.5	-34.7%	4.9%
Riva	301.1	821.1	229.7	-63.3%	31.1%
PSV Launched - % Company	862.4	1,680.2	802.4	-48.7%	7.5%
Direcional	665.9	859.1	640.9	-22.5%	3.9%
Riva	196.5	821.1	161.5	-76.1%	21.7%
Launched Units	3,109	4,780	3,424	-35.0%	-9.2%
Direcional	2,447	3,587	2,897	-31.8%	-15.5%
Riva	662	1,193	527	-44.5%	25.6%
Net Sales³ (BRL million, except units and %)					
Net Sales - PSV 100%	1,582.0	1,517.5	1,326.5	4.2%	19.3%
Direcional	979.9	793.3	843.8	23.5%	16.1%
Riva	602.1	724.2	482.7	-16.9%	24.7%
Net Sales - PSV % Company	1,352.0	1,305.1	1,099.8	3.6%	22.9%
Direcional	871.0	665.4	687.2	30.9%	26.8%
Riva	481.0	639.8	412.6	-24.8%	16.6%
Contracted Units	4,848	4,227	4,330	14.7%	12.0%
Direcional	3,585	2,908	3,260	23.3%	10.0%
Riva	1,263	1,319	1,070	-4.2%	18.0%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV 100%	24%	21%	23%	2.5 p.p.	0.3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4.8 p.p.	1.1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0.7 p.p.	-1.1 p.p.
Other Indicators (BRL million, except %)	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25
Adjusted Annualized ROE ²	38%	44%	33%	33%	29%
Net Debt (Net Cash) ⁴	612.8	532.6	104.1	-137.5	257.4
Equity	2,550.1	2,320.2	2,720.2	2,470.7	2,366.7
Net Debt / Equity	24.0%	23.0%	3.8%	-5.6%	10.9%
Cash Generation ⁵	-76.5	390.4	112.8	394.9	-14.9
Inventory (PSV 100%)	5,177.8	5,696.1	5,296.3	4,716.0	4,457.9
Landbank (PSV 100%)	59,955.7	58,452.3	51,251.9	49,901.3	46,253.3

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.

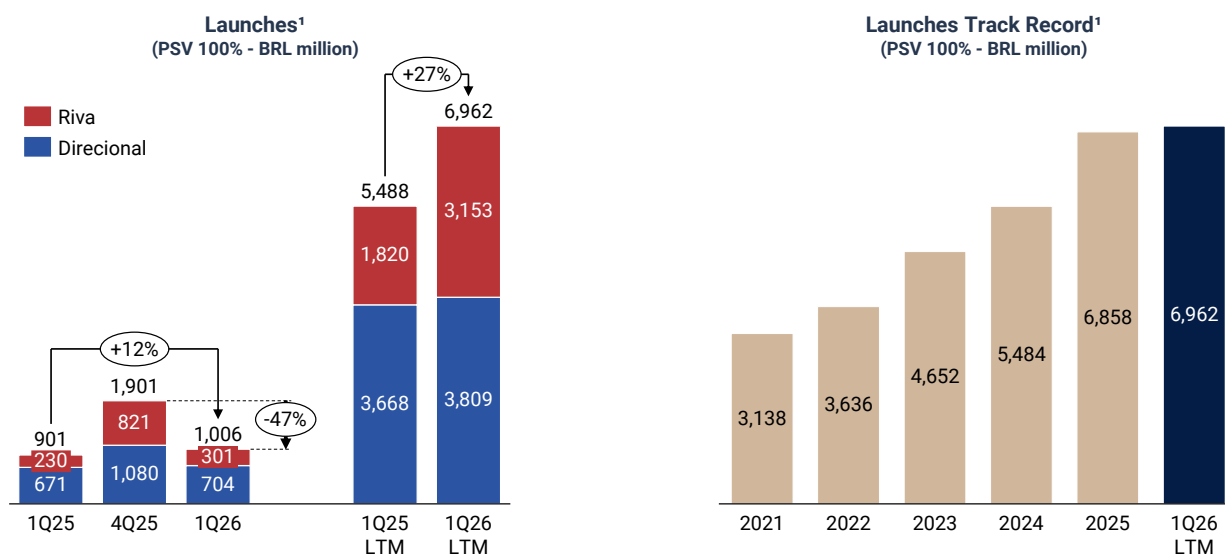
5 - Change in net debt adjusted by payment of dividends, share buybacks and the change in the balance of interest rate swap contracts.



LAUNCHES

In line with its strategic plan for 2026, Direcional Group launched BRL 1.0 billion in PSV (BRL 862 million % Company) in 1Q26, representing a 12% increase compared to the same period last year. Of this total, 70% corresponds to Direcional-branded products, while Riva accounted for 30% of the launch mix.

As a result, on a last twelve months basis ending in March (1Q26 LTM), total PSV launched reached BRL 7.0 billion (BRL 6,0 billion % Company), reflecting a 27% increase compared to 1Q25 LTM.



Launches¹ (BRL million, except units and %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
PSV Launched (100% PSV)	1,005.8	1,900.9	901.2	-47.1%	11.6%
Direcional	704.7	1,079.8	671.5	-34.7%	4.9%
Riva	301.1	821.1	229.7	-63.3%	31.1%
PSV Launched (% Company)	862.4	1,680.2	802.4	-48.7%	7.5%
Direcional	665.9	859.1	640.9	-22.5%	3.9%
Riva	196.5	821.1	161.5	-76.1%	21.7%
Launched Units	3,109	4,780	3,424	-35.0%	-9.2%
Direcional	2,447	3,587	2,897	-31.8%	-15.5%
Riva	662	1,193	527	-44.5%	25.6%
Average % Company	86%	88%	89%	-3 p.p.	-3 p.p.

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

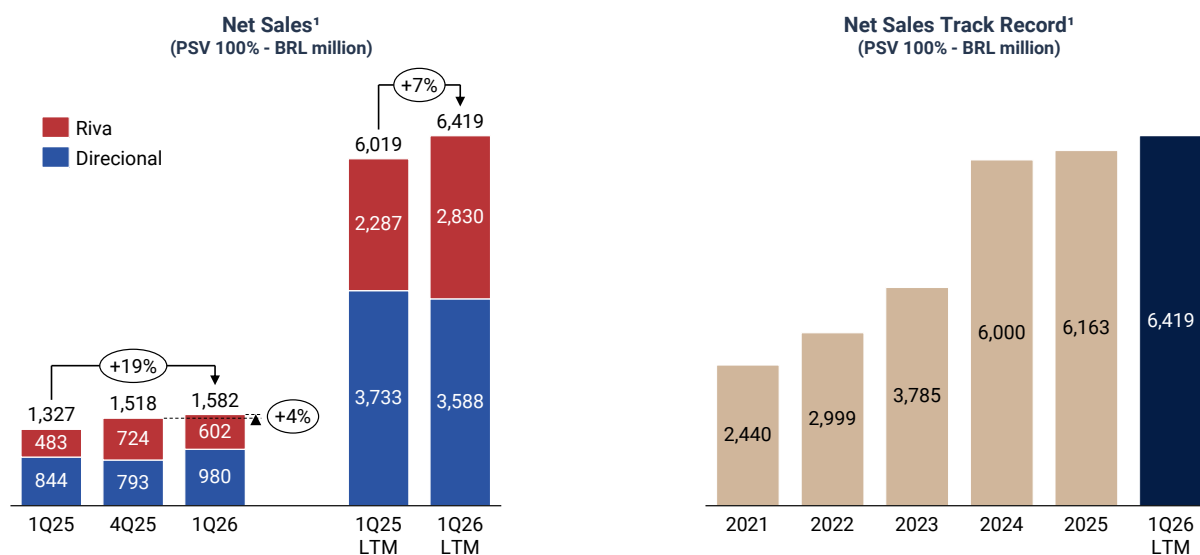


CONTRACTED SALES

In 1Q26, Gross Sales reached BRL 1.9 billion (BRL 1.6 billion % Company), increasing by 29% year-over-year and marking the highest level ever recorded for a first quarter. The strong demand observed throughout the first three months of the year drove Net Sales to BRL 1.6 billion in the period (BRL 1.4 billion % Company), representing a 19% increase compared to 1Q25 and 4% growth versus 4Q25. It is also worth noting that, when considering the Company's stake in the projects, Net Sales increased by 23% year-over-year and 4% quarter-over-quarter.

In 1Q26 LTM, contracted net PSV totaled BRL 6.4 billion (BRL 5.4 billion % Company), representing a 19% increase compared to 1Q25 LTM.

It is important to highlight that part of sales comes from projects developed through non-controlled SPVs or jointly controlled entities with partners. In such cases, revenues from these sales are not fully consolidated into the Company's reported net revenue. As a result, 91% of 1Q26 Net Sales relate to projects contributed directly to the Company's Net Revenue line, while 9% are recognized through the Equity Income method, based on Direcional Group's ownership interest in each of these non-consolidated entities.



Contracted Net Sales ¹ (BRL million, except units and %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Sales (100% PSV)	1,582.0	1,517.5	1,326.5	4.2%	19.3%
Direcional	979.9	793.3	843.8	23.5%	16.1%
Riva	602.1	724.2	482.7	-16.9%	24.7%
Net Sales (% Company)	1,352.0	1,305.1	1,099.8	3.6%	22.9%
Direcional	871.0	665.4	687.2	30.9%	26.8%
Riva	481.0	639.8	412.6	-24.8%	16.6%
Contracted Units	4,848	4,227	4,330	14.7%	12.0%
Direcional	3,585	2,908	3,260	23.3%	10.0%
Riva	1,263	1,319	1,070	-4.2%	18.0%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	24%	21%	23%	2.5 p.p.	0.3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4.8 p.p.	1.1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0.7 p.p.	-1.1 p.p.

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

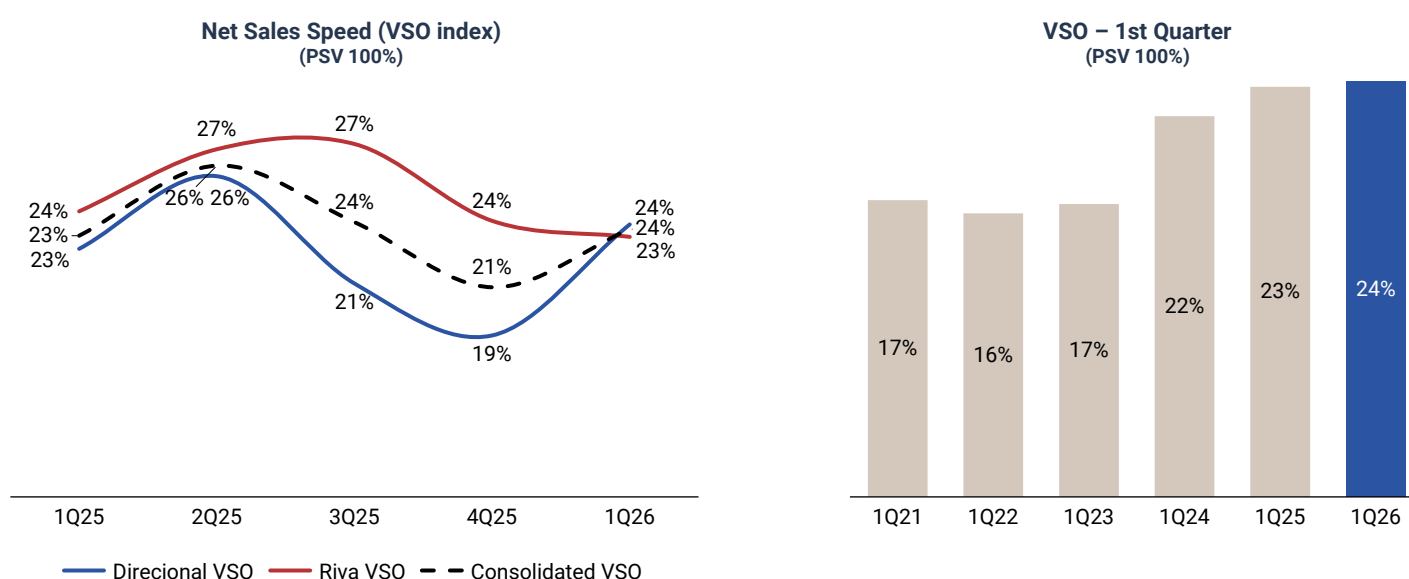


NET SALES SPEED (VSO INDEX)

Supported by the aforementioned resilient demand for Direcional and Riva products, consolidated sales velocity – measured by the Net Sales over Supply ratio (VSO) – increased by 250 bps compared to the previous quarter, reaching 24% in 1Q26. On a year-over-year basis, the increase was 30 bps. As a result, the indicator reached its highest level ever recorded for a first quarter.

It is important to highlight that the quarterly increase in VSO was driven by the performance of both Direcional and Riva. Sales velocity for Direcional-branded products reached 24% in the period, while Riva products posted a VSO of 23%.

The charts below present the VSO track record, as well as the levels recorded in first quarters, given the seasonal nature of these periods:



Canceled Sales

In 1Q26, cancellations totaled BRL 305 million (BRL 227 million % Company), representing 16% of gross sales in the quarter. It is worth noting the impact of the discontinuation of certain regional subsidiaries (*MCMV Cidades*) on recent cancellation levels, as the reduction in purchasing power for beneficiary households, has limited their ability to proceed with unit acquisitions.

In 1Q26 LTM, cancelled PSV totaled BRL 1.1 billion (BRL 807 million % Company), representing 14% of gross contracted PSV in the same period.

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

Canceled Sales ¹ (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Canceled Sales (PSV 100%)	-305.4	-262.9	-142.1	16.2%	114.9%
Gross Sales	1,887.3	1,780.4	1,468.6	6.0%	28.5%
% Canceled Sales / Gross Sales	16.2%	14.8%	9.7%	1.4 p.p.	6.5 p.p.
Canceled Sales (% Company)	-227.2	-196.6	-111.2	15.6%	104.3%
Gross Sales	1,579.1	1,501.7	1,211.0	5.2%	30.4%
% Canceled Sales / Gross Sales	14.4%	13.1%	9.2%	1.3 p.p.	5.2 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

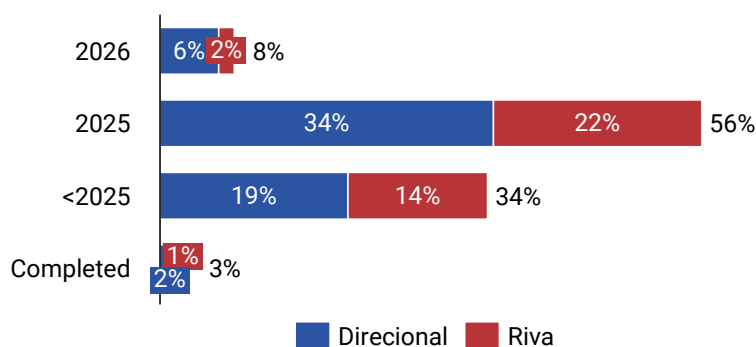
At the end of 1Q26, Inventory PSV totaled BRL 5.2 billion (BRL 4.3 billion % Company), corresponding to 14,120 units. Around 3% of total inventory PSV refers to completed units.

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

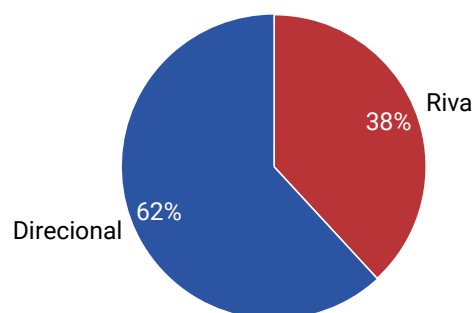
Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV			% Company PSV		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	3,098	1,943	5,040	2,591	1,600	4,191
<i>% Total</i>	60%	38%	97%	61%	37%	98%
Completed (BRL million)	105	33	137	68	20	88
<i>% Total</i>	2%	1%	3%	2%	0%	2%
Total (BRL million)	3,202	1,975	5,178	2,659	1,620	4,279
<i>% Total</i>	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Units	10,488	3,632	14,120	10,488	3,632	14,120
<i>% Total Units</i>	74%	26%	100%	74%	26%	100%

The following charts provide further detail on inventory and its segmentation. It is worth noting that approximately **64%** of inventory PSV relates to projects launched from 2025 onwards.

Inventory by Year of Launch
(PSV 100%)



Inventory Breakdown
(PSV 100%)

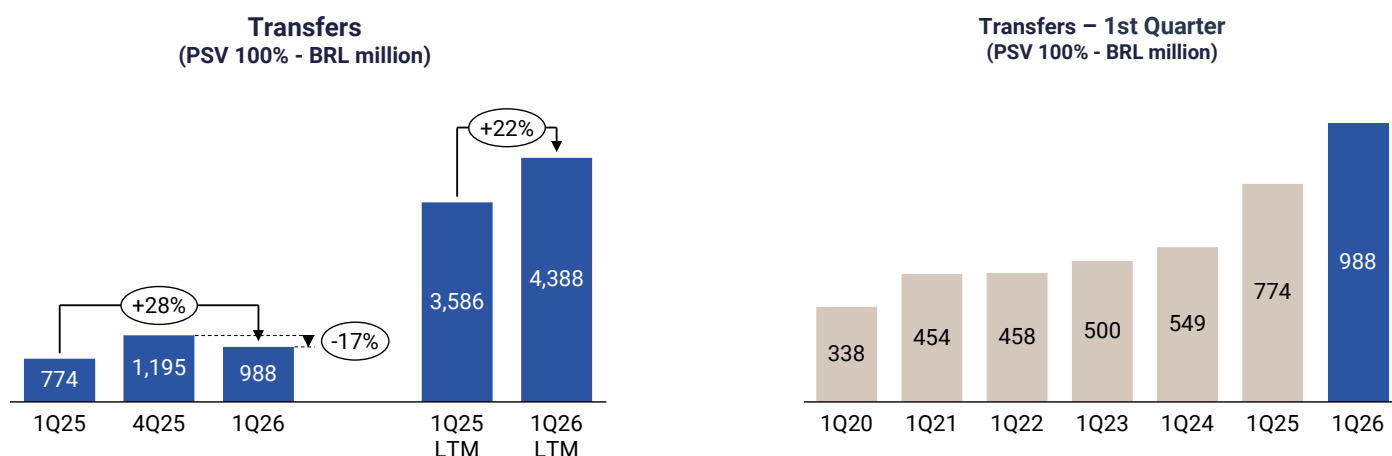




TRANSFERS

In 1Q26, transferred PSV totaled BRL 988 million, up 28% year-over-year (YoY). Looking at first-quarter performance, transferred volumes have shown a consistent upward trend in recent years, as illustrated in the charts below.

Over the last twelve months, transferred PSV reached BRL 4.4 billion, up 22% compared to the BRL 3.6 billion recorded in 1Q25 LTM, reflecting the continued acceleration in transfer volumes in line with the Company's operational growth.



PROJECTS DELIVERED

In 1Q26, Direcional Group delivered 5 projects/phases, totaling 1,886 units. Of the total units delivered in the period, 60% relate to Direcional-branded products, while 40% correspond to Riva products.

Over the twelve-month period ended in March 2026, a total of 12,656 units were delivered across 38 projects/phases. Direcional accounted for 75% of this volume, while Riva represented the remaining 25%.

LANDBANK

At the end of 1Q26, Direcional Group's landbank totaled a PSV of BRL 60.0 billion (BRL 54.8 billion % Company), representing a development potential of approximately 246 thousand units.

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

Landbank Evolution (BRL million)	2025 Landbank	1Q26 Acquisitions	1Q26 Launches	Adjustment ¹	1Q26 Landbank	1Q26 (PSV % Co.)	Units
Direcional	39,852	1,947	(705)	126	41,220	37,913	198,791
Riva	18,601	311	(301)	125	18,736	16,897	46,958
PSV Total	58,452	2,258	(1,006)	251	59,956	54,810	245,749

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



Land Acquisition

During the quarter, 7 land plots were acquired, with a potential PSV totaling BRL 2.3 billion (BRL 1.9 billion % Company), corresponding to approximately 7.4 thousand units. The average acquisition cost in the quarter was 14% of the estimated PSV, with 85% of the payment to be made through land swaps.

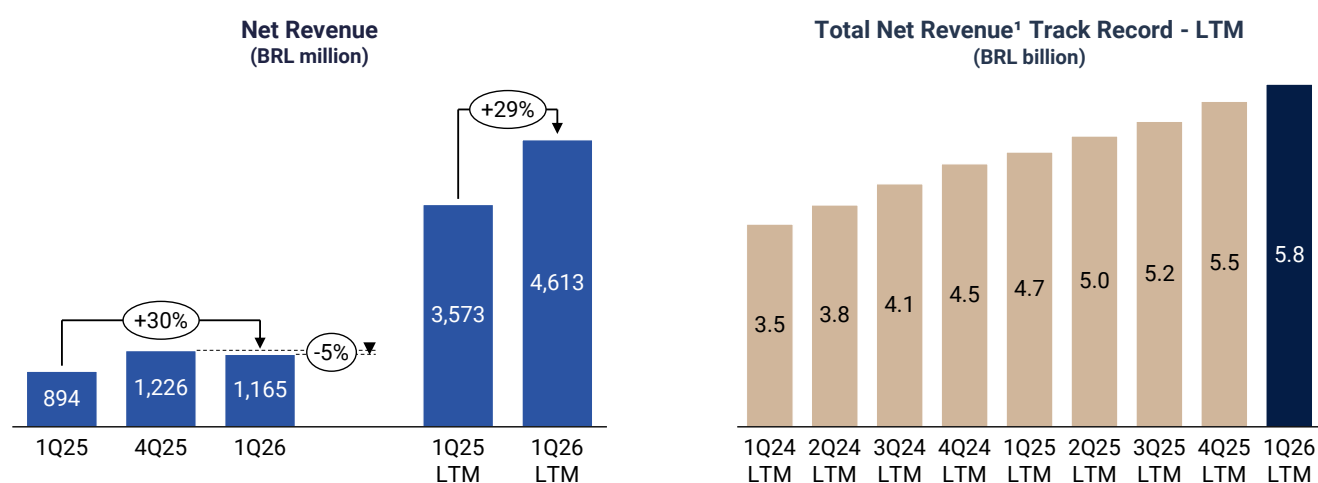


ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

Direcional Group's net revenue reached BRL 1.2 billion in 1Q26, up 30% year-over-year, marking the highest level ever recorded for a first quarter. Over the twelve-month period ended in March, consolidated net revenue totaled BRL 4.6 billion, 29% higher than in 1Q25 LTM.

Considering Total Net Revenue¹ — which includes both reported net revenue and the share of net revenue recognized in non-consolidated or jointly controlled SPVs — the total amounted to BRL 1.4 billion in 1Q26, up 25% YoY. In 1Q26 LTM, Total Net Revenue¹ reached BRL 5.8 billion, also representing 25% growth compared to 1Q25 LTM.



The breakdown of Total Net Revenue¹ is presented below, segregating reported net revenue and revenue recognized in non-consolidated SPVs.

Total Net Revenue (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Total Net Revenue¹	1,440.4	1,532.8	1,150.4	-6.0%	25.2%
Net Revenue	1,164.5	1,225.8	894.1	-5.0%	30.2%
Net Revenue from non-consolidated SPVs	275.9	306.9	256.3	-10.1%	7.6%

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

Gross Profit

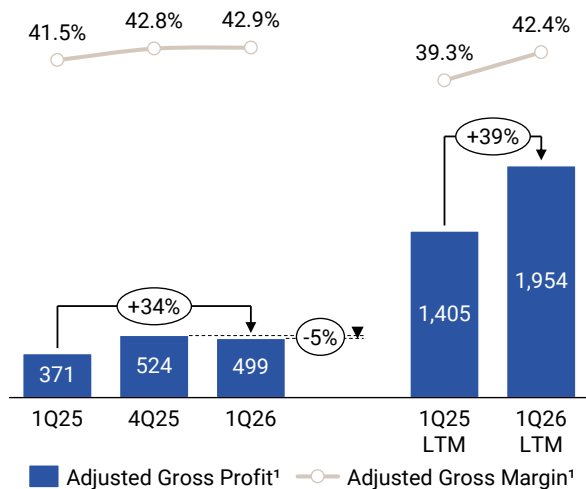
In 1Q26, Adjusted Gross Profit¹ reached BRL 499 million, up 34% year-over-year. **Adjusted Gross Margin¹ reached a new all-time high of 42.9%** in the quarter, expanding both year-over-year (+130 bps) and quarter-over-quarter (+10 bps).

Given the current increase in the prices of certain inputs, largely driven by developments in the Middle East conflict, the Company remains attentive to market dynamics and construction cost trends. In this context, the Company continues to maintain the discipline and conservatism that have consistently guided its decisions, ensuring strict cost control and adherence to project budgets, as well as appropriate pricing of its products.

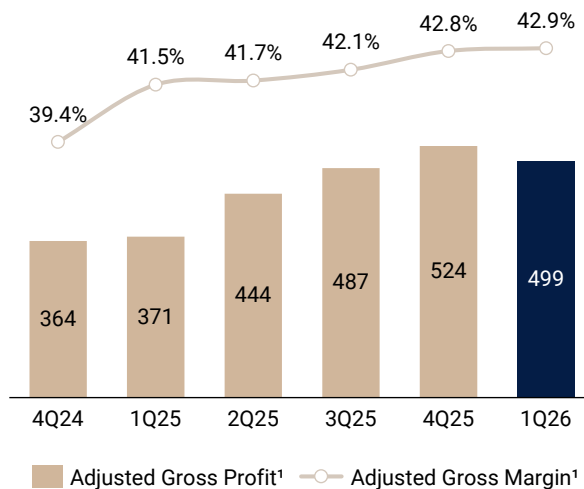
Over the twelve-month period, Adjusted Gross Profit¹ totaled BRL 2.0 billion, 39% higher than in 1Q25 LTM. As a result, Adjusted Gross Margin¹ reached 42.4% in 1Q26 LTM, an increase of 310 bps compared to the prior period.



Adjusted Gross Profit¹
(BRL million and %)



Adjusted Gross Margin¹ Track Record
(BRL million and %)



Adjusted Gross Profit ¹ (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Gross Profit	473.4	499.1	345.3	-5.1%	37.1%
(+) Capitalized Interest	25.7	25.1	25.9	2.7%	-0.9%
Adjusted Gross Profit¹	499.1	524.2	371.2	-4.8%	34.5%
Adjusted Gross Margin¹	42.9%	42.8%	41.5%	0.1 p.p.	1.3 p.p.

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

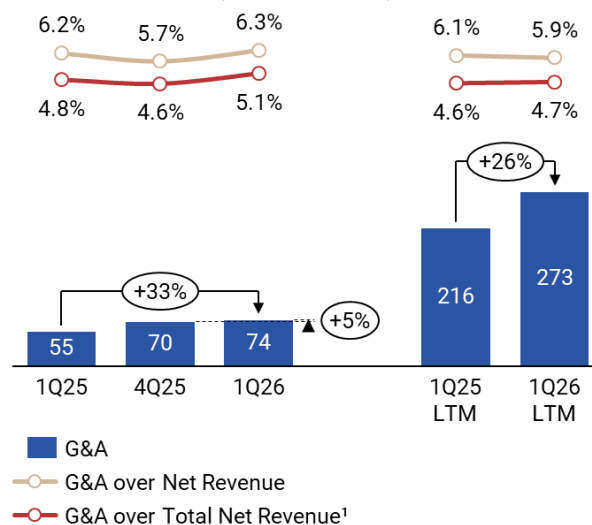
General and Administrative Expenses (G&A)

General and administrative expenses (G&A) totaled BRL 74 million in the quarter, representing 6.3% of net revenue, supporting the Company's operational growth in recent periods.

In relation to Total Net Revenue¹ — including projects not consolidated in the Company's reported revenue — G&A represented 5.1% in 1Q26.

Over the last twelve months, G&A totaled BRL 273 million, up 26% compared to 1Q25 LTM. As a percentage of reported net revenue, G&A stood at 5.9% (a dilution of 20 bps in the period). In relation to total net revenue¹, the ratio was 4.7%, 10 bps higher than in 1Q25 LTM.

G&A Expenses
(BRL million and %)



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

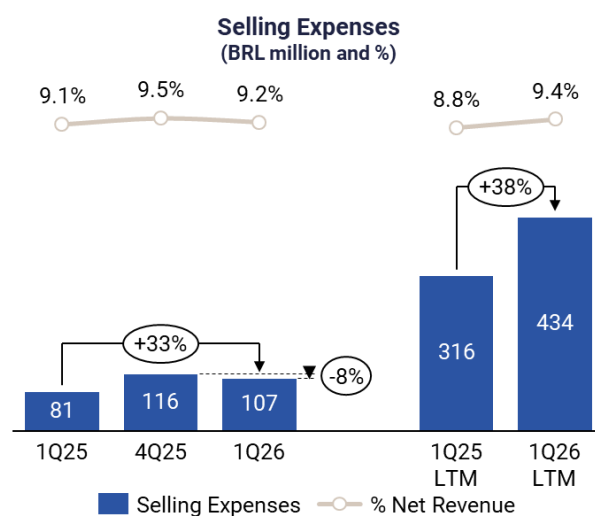


Selling Expenses

Selling expenses, including commissions, marketing and sales point maintenance, totaled BRL 107 million in 1Q26, down 8% quarter-over-quarter and up 33% year-over-year.

As a percentage of net revenue, selling expenses decreased by 30 bps compared to 4Q25, reaching 9.2%. Compared to 1Q25, the ratio remained broadly stable.

Over the twelve-month period ended in March, selling expenses totaled BRL 434 million, representing 9.4% of net revenue.

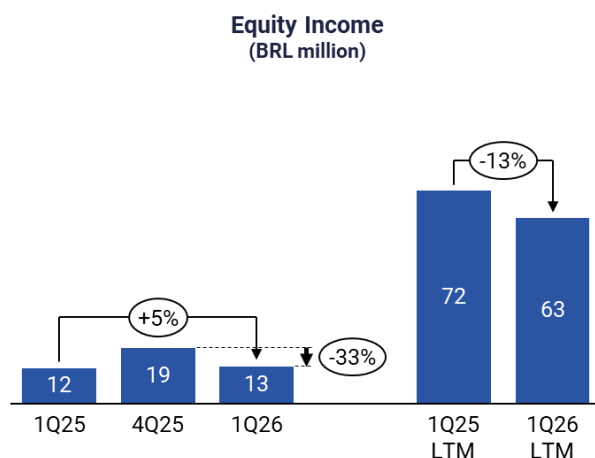


Equity Income

In 1Q26, equity method results totaled BRL 13 million, up 5% year-over-year (YoY) and down 33% quarter-over-quarter (QoQ). In 1Q26 LTM, the line amounted to BRL 63 million, 13% lower compared to 1Q25 LTM.

This variation is mainly explained by: (i) a higher number of projects in the Company's pipeline without joint control; and (ii) a lower average ownership interest held by Direcional Group in non-consolidated projects.

It is worth noting that, from an accounting perspective, results from non-consolidated or jointly controlled SPVs do not impact the revenue line and are recognized exclusively through equity method results.



Other Operating Income and Expenses

Other operating income and expenses reported a net loss of BRL 13 million in the quarter. It is worth noting a non-recurring positive result of BRL 13 million, arising from transactions involving equity interests.

Additionally, other relevant impacts on this line include: (i) provisions and reversals of provisions, resulting in a net negative impact of BRL 19 million; and (ii) recurring legal expenses and related items, totaling BRL 12 million.

Excluding the aforementioned non-recurring effect, the line would have been negative by BRL 26 million in 1Q26, representing 2.2% of net revenue for the period.



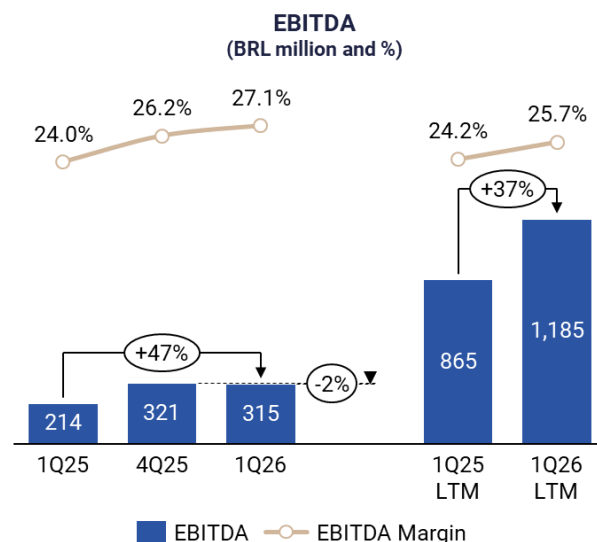
EBITDA

In 1Q26, Direcional Group reported EBITDA of BRL 315 million, up 47% year-over-year and in line with the previous quarter. As a result, EBITDA margin stood at 27.1% in the quarter, an increase of 310 bps YoY and 90 bps quarter-over-quarter.

Over the twelve-month period ended in March, EBITDA totaled BRL 1.2 billion, up 37% compared to 1Q25 LTM. Accordingly, EBITDA margin reached 25.7%, an increase of 150 bps versus 1Q25 LTM.

Adjusting EBITDA for capitalized interest – given its financial nature – as well as for non-recurring effects recorded under Other Operating Income and Expenses, adjusted EBITDA¹ reached BRL 328 million in 1Q26, up 40% YoY, with an adjusted EBITDA margin¹ of 28.2%, an increase of 200 bps in the period.

On an LTM basis, adjusted EBITDA¹ totaled BRL 1.3 billion (+37% compared to 1Q25 LTM), with an adjusted EBITDA margin¹ of 27.1% (+160 bps versus the prior period).



EBITDA and Adjusted EBITDA ¹ (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Income	213.2	211.4	164.5	0.8%	29.6%
(+) Depreciation and amortization	22.5	22.7	18.0	-0.6%	25.1%
(+) Income Tax and Social Contribution	24.5	27.8	21.1	-11.8%	15.9%
(+) Minority interest	54.4	73.2	26.9	-25.7%	101.9%
(+/-) Financial results	0.6	(13.8)	(16.1)	-104.6%	-103.9%
EBITDA	315.2	321.3	214.5	-1.9%	47.0%
EBITDA Margin	27.1%	26.2%	24.0%	0.9 p.p.	3.1 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

Net financial result totaled a loss of BRL 628 thousand in 1Q26. The main factors impacting the line in the period were: (i) a net negative result of BRL 840 thousand, reflecting income from financial investments, interest expenses, bank fees and the monetary adjustment of the balance of Receivables Assignment; (ii) a recurring positive result of BRL 11 million from monetary adjustments and contractual interest, mainly related to customer receivables; (iii) expenses related to receivables portfolio sales carried out in prior periods, amounting to BRL 6 million; and (iv) a net negative result of BRL 3 million related to derivative instruments used by the Company to hedge interest rate fluctuations.

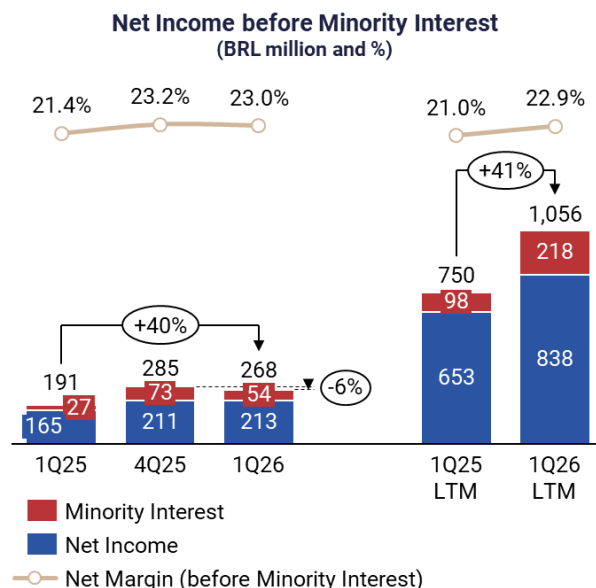


Net Income before Minority Interest

In 1Q26, net income before non-controlling interests (“Minority Interest”) totaled BRL 268 million, up 40% year-over-year. As a result, net margin before minority interest reached 23.0%, an increase of 160 bps YoY.

Over the twelve-month period ended in March, net income before minority interest totaled BRL 1.1 billion, up 41% compared to 1Q25 LTM, with a net margin before minority interest of 22.9%, an increase of 190 bps versus the prior period.

It is also worth noting the nominal reduction in non-controlling interests compared to the previous quarter, as well as a lower share relative to profit before minority interest.



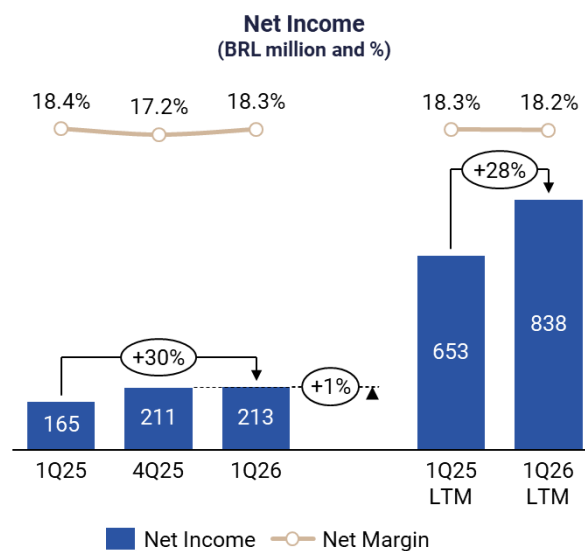
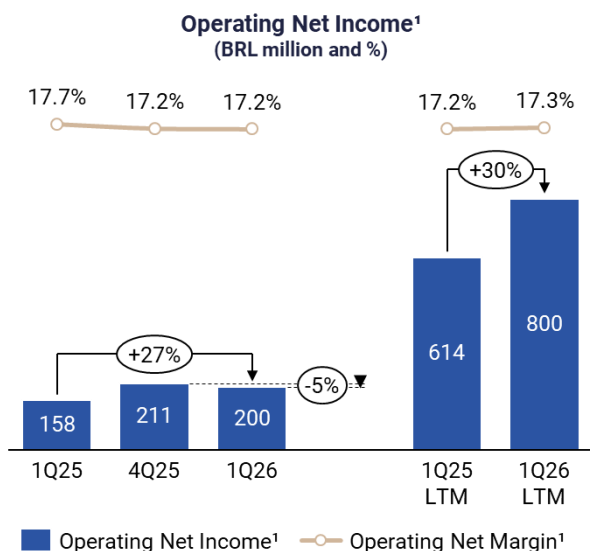
Net Income

Operating Net Income¹ reached BRL 200 million in the quarter, up 27% year-over-year, resulting in an operating net margin¹ of 17.2%. As a result, Direcional Group’s annualized adjusted ROE¹ stood at 38% at the end of the quarter.

Over the twelve-month period, operating net income¹ totaled BRL 800 million, up 30% compared to 1Q25 LTM.

On a reported basis, the Company recorded net income of BRL 213 million, up 30% YoY, with a net margin of 18.3%, marking the highest level ever recorded for a first quarter.

In 1Q26 LTM, reported net income totaled BRL 838 million, up 28% compared to 1Q25 LTM, with a net margin of 18.2%.



The table below presents the reconciliation of Operating Net Income¹, as well as the Operating Net Margin¹.

Operating Net Income ¹ (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Income	213	211	165	0.8%	29.6%
(+/-) Other non-recurring expenses (revenue)	(13)	-	(7)	n/a	97%
Operating Net Income ¹	200	211	158	-5.3%	26.8%
Operating Net Margin ¹	17.2%	17.2%	17.7%	-0.1 p.p.	-0.5 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.

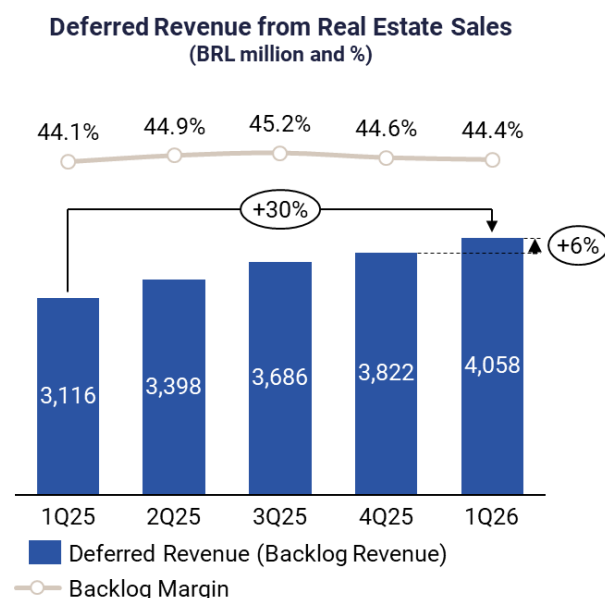
Deferred Results from Real Estate Sales

As of the end of 1Q26, Backlog Revenue from real estate sales totaled BRL 4.1 billion, up 6% compared to 4Q25 and 30% higher than in 1Q25. Accordingly, the Backlog Margin stood at 44.4% in the quarter, remaining at the resilient levels observed in recent periods.

Breaking down the Backlog Revenue, the balance related to Riva projects totaled BRL 1.8 billion at the end of 1Q26, representing growth of 4% versus 4Q25 and 40% versus 1Q25. As a result, Riva’s REF Margin reached 45.0%.

Overall, Backlog Revenue reflects the operational quality consistently delivered by Direcional Group, while also highlighting the Company’s disciplined cost control and strong adherence to project budgets, supporting profitability.

The table below details the Backlog Revenue from real estate sales:



Deferred Results from Real Estate Sales (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Deferred Revenue from Real Estate Sales	4,057.9	3,822.3	3,116.2	6.2%	30.2%
Deferred Costs from Real Estate Sales	-2,258.1	-2,117.5	-1,742.4	6.6%	29.6%
Deferred Results from Real Estate Sales	1,799.8	1,704.8	1,373.7	5.6%	31.0%
Backlog Margin	44.4%	44.6%	44.1%	-0.2 p.p.	0.3 p.p.



BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments

At the end of the quarter, cash and cash equivalents and financial investments totaled BRL 2.4 billion, up 11% quarter-over-quarter and 49% year-over-year. The increase was partly driven by the successful completion of another public issuance of real estate receivables certificates (CRI), which raised a total of BRL 437.5 million, further strengthening the Company's cash position and liquidity, while also reducing its average cost of debt.

The Company remains committed to maintaining a well-balanced capital structure, enabling it to capture potential growth opportunities while preserving its characteristic conservative approach to business management.

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Cash and Cash Equivalents	1,662.2	1,199.3	838.0	38.6%	98.4%
Short-term Investments	758.6	983.5	791.5	-22.9%	-4.2%
Total	2,420.8	2,182.8	1,629.5	10.9%	48.6%

Accounts Receivable

The reported balance of Accounts Receivable¹ totaled BRL 3.0 billion at the end of 1Q26, including both current and non-current portions. The Company strategically carries out structured receivables assignment transactions with the sole purpose of enhancing working capital efficiency. Despite the assignment, these receivables remain recorded under Accounts Receivable. Accordingly, the cash inflow from portfolio sales is offset by the recognition of a specific accounting line item referred to as Assignment of Receivables.

Considering net Accounts Receivable from real estate sales – i.e., after deducting the Assignment of Receivables – the balance amounted to BRL 1.9 billion. Based on this amount and net revenue from real estate sales, Days Sales Outstanding² stood at 149 days.

Accounts Receivable ¹ (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (a)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Real Estate Sales	2,985.4	2,791.0	2,065.7	7.0%	44.5%
Services	35.0	31.5	16.4	11.2%	114.3%
Land Sales	5.5	5.3	11.4	4.3%	-51.8%
Total	3,026.0	2,827.8	2,093.5	7.0%	44.5%
Current	1,607.7	1,438.7	1,106.0	11.7%	45.4%
Non-current	1,418.3	1,389.1	987.4	2.1%	43.6%
Accounts Receivable – Real Estate Sales	2,985.4	2,791.0	2,065.7	7.0%	44.5%
Assignment of Receivables	1,124.8	1,197.2	671.1	-6.0%	67.6%
Accounts Receivable Net of Assignment of Receivables	1,860.6	1,593.8	1,394.6	16.7%	33.4%
Net Revenue – Real Estate Sales	1,124.2	1,155.7	878.6	-2.7%	28.0%
Days Sales Outstanding ²	149	124	143	20.0%	4.3%

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).



Under current accounting standards, Accounts Receivable is recognized in proportion to construction progress (Percentage of Completion, or PoC). As a result, receivables related to units sold but not yet completed are not fully reflected in the financial statements. Total Accounts Receivable stood at BRL 7.1 billion at the end of 1Q26.

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 3.1 billion at the end of the quarter. The table below details this receivables portfolio, considering only amounts related to SPVs consolidated in the Company's financial statements:

Management Portfolio Breakdown (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Direct Method (<i>Tabela Direta</i>)	2,189	2,013	1,396	9%	57%
<i>Projects in progress</i>	687	634	438	8%	57%
<i>Completed Projects</i>	1,503	1,379	958	9%	57%
Pro-Soluto	902	907	689	-1%	31%
<i>Projects in progress</i>	286	275	210	4%	36%
<i>Completed Projects</i>	616	632	478	-2%	29%
Total Portfolio	3,092	2,920	2,085	6%	48%

Finally, the balance of Assignment of Receivables recorded in the Company's balance sheet totaled BRL 1.1 billion at the end of 1Q26, of which only BRL 238 million relates to subordinated quotas held by the Company. The breakdown of these amounts by type of transaction is presented below:

- (i) Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese): BRL 795 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 196 million at the end of the quarter.
- (ii) *Pro-soluto*: BRL 330 million, referring to transactions for which the Company's exposure through subordinated quotas totaled BRL 43 million at the end of 1Q26.



Indebtedness

Gross borrowings totaled BRL 3.1 billion at the end of 1Q26, of which 91% relates to long-term obligations (non-current liabilities). The weighted average maturity of the debt was 66 months, the longest in the sector.

Considering (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 613 million. Accordingly, the leverage ratio, measured as net debt-to-equity, stood at 24.0% at the end of 1Q26.

The table below presents a breakdown of debt by type and index, as well as its amortization schedule.

Indebtedness (BRL million, except %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Loans and Financing Operations	3,076.3	2,758.3	1,894.1	11.5%	62.4%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	2,512.8	2,110.7	1,482.5	19.1%	69.5%
Construction Financing	562.7	646.8	410.9	-13.0%	36.9%
Leasing	0.8	0.9	0.7	-9.9%	8.1%
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	2,420.8	2,182.8	1,629.5	10.9%	48.6%
Net Debt (Net Cash) before swap	655.5	575.5	264.6	13.9%	147.8%
Interest rate swap contracts	42.7	43.0	7.2	-0.8%	494.2%
Net Debt¹ (Net Cash)	612.8	532.6	257.4	15.1%	138.1%
Net Debt¹ / Equity	24.0%	23.0%	10.9%	1 p.p.	13 p.p.
Corporate Net Debt²	50.2	-114.2	-153.5	n/a	n/a
Corporate Net Debt² / Equity	2.0%	-4.9%	-6.5%	6.9 p.p.	8.5 p.p.
Loans and Financing Operations by index	3,076.3	2,758.3	1,894.1	11.5%	62.4%
TR	548.0	642.9	410.9	-14.8%	33.4%
IPCA ³	1,095.7	1,031.6	803.2	6.2%	36.4%
CDI	769.4	706.7	498.2	8.9%	54.4%
Fixed interest rate ³	663.2	377.1	181.8	75.9%	264.8%

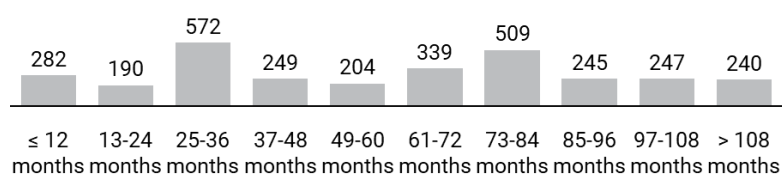
1 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

2 - Corporate Net Debt: Net Debt reduced by the outstanding balance of financings contracted under the Housing Finance System (SFH) or financings obtained from the Real Estate Investment Fund of the Severance Pay Guarantee Fund (FI-FGTS). This is the metric used to calculate the Company's financial covenant.

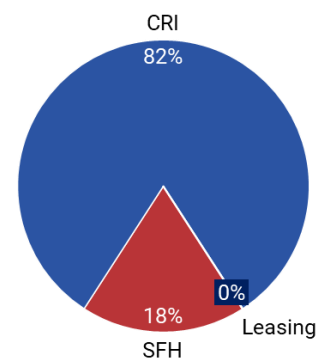
3 - For all bonds indexed to the IPCA (Brazil's Consumer Price Index) and with fixed interest rate, the Company has interest rate swap contracts, in order to exchange the interest rate into CDI.

Debt Amortization Schedule
(BRL million)

■ Construction Financing - SFH
■ Leasing
■ Capital Markets
■ Interest Rate Swap



Loans and Financing Breakdown
(% of Total Debt)





Cash Generation¹

In 1Q26, operating cash generation² totaled BRL 35 million. It is worth noting that the quarter included non-operating cash outflows, mainly related to receivables assignment amortizations, amounting to BRL 111 million. As a result, the Company reported accounting cash consumption¹ of BRL 76 million in 1Q26.

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

2 - Operating Cash Generation/Consumption: Accounting cash generation, excluding non-operating effects recognized during the period.

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 03/31/2026: R\$ 13.30

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

Valor de Mercado:
BRL 6.9 billion / US\$ 1.3 billion

Free Float:
63%

1Q26 ADTV:
7.9 million shares
BRL 113.3 million
17,793 transactions

CONFERENCE CALL

Date: 05/12/2026 – Tuesday
8:30 a.m. (EDT)
9:30 a.m. (BRT)
01:30 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

IFRS

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2026	12/31/2025	Δ %
Current Assets	6,667,189	6,128,834	9%
Cash and cash equivalents and short-term investments	2,420,762	2,182,799	11%
Accounts receivable	1,607,700	1,438,700	12%
Inventory	2,221,325	2,086,835	6%
Receivables from related parties	98,607	92,922	6%
Taxes recoverable	46,226	43,855	5%
Accounts receivable from divestiture	687	1,718	-60%
Other credits	271,882	282,005	-4%
Non-Current Assets	7,249,735	7,090,801	2%
Short-term investments	238,336	230,360	3%
Accounts receivable	1,418,253	1,389,073	2%
Inventory	4,975,637	4,864,673	2%
Judicial deposits	24,922	24,277	3%
Taxes recoverable	11,763	11,059	6%
Accounts receivable from divestiture	5,798	5,798	-
Other receivables	166,711	148,204	12%
Investments	103,621	124,135	-17%
Fixed assets	273,319	260,159	5%
Intangible assets	31,375	33,063	-5%
Total Assets	13,916,924	13,219,635	5%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2026	12/31/2025	Δ %
Current Liabilities	1,566,257	1,621,183	-3%
Loans and financing	282,086	274,805	3%
Assignment liability	281,001	296,402	-5%
Suppliers	170,619	181,281	-6%
Suppliers - Forfait	14,823	12,949	14%
Labor obligations	104,382	87,815	19%
Tax obligations	59,560	67,093	-11%
Lease financing	11,840	12,686	-7%
Real estate commitments payable	89,155	131,775	-32%
Advances from customers	74,182	83,947	-12%
Other accounts payable	222,218	222,844	-0%
Dividends to be paid	0	11,519	-100%
Provision for guarantee	22,784	23,533	-3%
Payables to related parties	233,607	214,534	9%
Non-Current Liabilities	9,800,529	9,278,301	6%
Loans and financing	2,794,176	2,483,542	13%
Assignment liability	843,825	900,748	-6%
Suppliers	13,072	14,082	-7%
Provision for guarantee	29,063	24,866	17%
Tax obligations	70,988	60,531	17%
Lease financing	75,254	76,290	-1%
Real estate commitments payable	5,345,435	5,088,473	5%
Advances from customers	523,564	521,793	0%
Provision for labor, tax and civil contingencies	41,884	39,280	7%
Other accounts payable	63,268	68,696	-8%
Shareholder's Equity	2,550,138	2,320,151	10%
Capital	1,181,857	1,181,857	-
Share issue expenses	-21,994	-21,994	-
Treasury shares	-2,141	-22,571	-91%
Capital reserves	187,677	192,734	-3%
Equity valuation adjustment	235,951	238,956	-1%
Income reserves	335,038	347,639	-4%
Current Results	213,160	0	-
	2,129,548	1,916,621	11%
Non-controlling interest	420,590	403,530	4%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	13,916,924	13,219,635	5%



CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement BRL '000	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Revenue	1,164,527	1,225,843	894,132	-5.0%	30.2%
Cost of real estate sales and services	-691,115	-726,735	-548,851	-4.9%	25.9%
Gross Profit	473,412	499,108	345,281	-5.1%	37.1%
General and administrative expenses	-73,565	-70,378	-55,133	4.5%	33.4%
Selling expenses	-107,345	-116,252	-80,985	-7.7%	32.5%
Equity income	12,932	19,179	12,368	-32.6%	4.6%
Other operating income and expenses	-12,800	-33,062	-25,081	-61.3%	-49.0%
Operating Income (Expenses)	-180,778	-200,513	-148,831	-9.8%	21.5%
Financial Expenses	-119,807	-113,765	-61,290	5.3%	95.5%
Financial Revenues	119,179	127,549	77,401	-6.6%	54.0%
Financial Results	-628	13,784	16,111	-104.6%	-103.9%
Income before Income and Social Contribution Taxes	292,006	312,379	212,561	-6.5%	37.4%
Income and social contribution taxes - current and def.	-24,472	-27,756	-21,109	-11.8%	15.9%
Net Income before Interests in SCPs and SPVs	267,534	284,623	191,452	-6.0%	39.7%
Interest in SCPs and SPVs (Minority Interest)	-54,374	-73,191	-26,936	-25.7%	101.9%
Net Income	213,160	211,432	164,516	0.8%	29.6%
Gross Margin	40.7%	40.7%	38.6%	-0.1 p.p.	2.0 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	42.9%	42.8%	41.5%	0.1 p.p.	1.3 p.p.
Net Margin	18.3%	17.2%	18.4%	1.1 p.p.	-0.1 p.p.

1 - Adjusted Gross Margin: excluding capitalized interest.



CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated Cash Flow Statement (BRL '000)	03/31/2026	03/31/2025
Cash Flow from Operating Activities		
Profit before income and social contribution taxes	292,006	212,561
Adjustments to reconcile profit to cash generated from operating activities		
Depreciation and Amortization	22,549	18,020
Equity income	-12,932	-12,368
Income from financial investments	-20,731	-22,143
Provision for guarantee	7,841	8,011
Interest on charges and financing and assignment liability	87,671	53,916
Hedge accounting – fair value	-11,577	-620
Gains (losses) from derivatives	14,518	-2,791
Provision for labor, tax, and civil contingencies	8,520	5,846
Gains (losses) on barter transactions	-12,006	-10,921
Gains on disposal of investments	-27,315	-13,543
Amortization of acquisition-related fair value adjustments	-	5,376
Remeasurement of accounts receivable from the acquisition of equity interests	-35	-8
Present value adjustment of accounts receivable	3,893	4,162
Present value adjustment on lease liabilities	1,550	1,352
Receivables assignment expenses	5,522	3,364
Expenses on the settlement of assigned receivables	8,908	0
Adjustment to net realizable value of finished inventory	-	94
Adjustment of assignment of receivables	24,734	14,815
Allowance for expected credit losses	19,004	19,480
Provision for losses on accounts receivable and other credits	9,156	-
Provision for stock option plan	6,630	3,952
Provision for profit sharing	4,635	4,589
Increase (decrease) in assets		
Accounts receivable	-228,968	-270,356
Inventory	52,557	65,427
Other credits	-7,379	-15,729
Related parties	3,603	-26,034
Escrow deposits	-645	-989
Taxes recoverable	-3,075	5,132
(Decrease) increase in liabilities		
Suppliers	-6,986	2,836
Labor obligations	11,932	9,439
Tax liabilities	-2,528	5,857
Real estate commitments payable	-79,212	-46,649
Advances from clients	4,608	3,944
Accounts payable	-33,192	28,392
Provision for labor, tax, and civil contingencies	-5,916	-2,911
Related parties	19,073	54,845
Construction collateral	-4,501	-5,886
Other Liabilities	-	11,713
Income and social contribution taxes paid	-20,643	-15,043
Net Cash generated (applied) in Operating Activities	131,269	97,132
Cash Flow from Investment Activities		
Increase (Decrease) in investments (SCPs and SPVs)	11,467	-13,841
Dividends received	5,346	14,905
Proceeds from the sale of investments	45,014	39,842
Capital contributions and shareholder loans	-2,209	16,024
Acquisition of fixed assets	-35,132	-16,023
Acquisition of intangibles	-5,611	-7,064
Net changes in financial investments	237,645	50,763
Net Cash generated (applied) in Investment Activities	256,520	84,606
Cash Flow from Financing Activities		
Disposal of treasury shares	-	1
Dividends paid	-11,897	-299,399
Entry of assignment of receivables	45,613	-
Payment of assignment of receivables	-157,101	-51,094
Share repurchase	-3,824	-11,274
Amortization of lease financing	-3,286	-2,235
Interest paid on lease	-146	-202
Proceeds from borrowings	589,789	486,092
Payment of debt issuance costs	-20,420	-15,053
Repayment of borrowings	-227,663	-163,716
Interest paid on borrowings	-95,682	-30,493
Dividends paid to non-controlling shareholders	-32,765	-19,452
Capital contributions from (distributions to) non-controlling interests	-7,554	-28,968
Net cash generated (applied) in financing activities	75,064	-135,793
Increase in Cash and Cash Equivalents	462,853	45,945
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the period	1,199,343	792,054
At the end of the period	1,662,196	837,999



CONSOLIDATED BALANCE SHEET - RIVA



Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2026	12/31/2025	Δ %
Current Assets	2,050,438	2,127,160	-4%
Cash and cash equivalents and short-term investments	596,013	780,028	-24%
Accounts receivable	563,555	538,848	5%
Inventories	746,952	673,395	11%
Receivables from related parties	56,689	61,677	-8%
Taxes recoverable	9,648	8,928	8%
Other receivables	77,581	64,284	21%
Non-Current Assets	2,760,129	2,688,520	3%
Short-term investments	67,293	65,435	3%
Accounts receivable	775,071	753,541	3%
Inventories	1,793,614	1,761,137	2%
Judicial deposits	2,419	2,219	9%
Taxes recoverable	2,039	1,738	17%
Accounts receivable from divestitures	5,297	5,297	-
Other receivables	34,385	28,460	21%
Investments	45,928	39,361	17%
Property and equipment	34,028	31,264	9%
Intangible assets	55	68	-19%
Total Assets	4,810,567	4,815,680	-0%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2026	12/31/2025	Δ %
Current Liabilities	498,959	555,456	-10%
Debts and debentures	39,771	33,335	19%
Assignment of receivables	147,671	151,213	-2%
Trade payables	50,671	52,961	-4%
Trade payables - forfait	5,363	5,376	-0%
Labor obligations	21,635	17,593	23%
Tax obligations	25,433	27,381	-7%
Lease financing	103	102	1%
Real estate commitments payable	28,003	41,872	-33%
Advances from customers	48,816	52,553	-7%
Other accounts payable	55,870	50,105	12%
Provision for warranties	6,435	6,812	-6%
Dividends payable	0	58,852	-100%
Payables to related parties	69,188	57,301	21%
Non-Current Liabilities	3,443,604	3,459,767	-0%
Debts and debentures	456,990	546,854	-16%
Assignment of receivables	605,504	645,627	-6%
Trade payables	4,171	4,572	-9%
Current taxes with deferred payment	37,227	33,255	12%
Real estate commitments payable	1,980,783	1,874,551	6%
Advances from customers	287,406	281,319	2%
Provision for warranties	8,997	8,189	10%
Provisions for tax, labor and civil contingencies	1,672	1,748	-4%
Other accounts payable	60,854	63,652	-4%
Equity	868,004	800,457	8%
Equity attributable to shareholders	833,434	767,918	9%
Non-controlling interest	34,570	32,539	6%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	4,810,567	4,815,680	-0%

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT - RIVA



Consolidated Income Statement (BRL '000)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Revenue	405,447	499,877	325,734	-18.9%	24.5%
Cost of units sold and services rendered	-230,026	-295,526	-194,818	-22.2%	18.1%
Gross Profit	175,421	204,351	130,916	-14.2%	34.0%
Selling, general and administrative expenses	-36,901	-45,901	-32,273	-19.6%	14.3%
Equity income	8,643	11,935	8,097	-27.6%	6.7%
Other operating income and expenses	-5,603	-2,382	-1,430	135.2%	291.8%
Operating Income (Expenses)	-33,861	-36,348	-25,606	-6.8%	32.2%
Financial Result, net	286	-1,460	-4,646	-119.6%	-106.2%
Income before Income and Social Contribution Taxes	141,846	166,543	100,664	-14.8%	40.9%
Income and Social Contribution taxes	-12,398	-11,247	-7,209	10.2%	72.0%
Net Income before Interest in SPVs and SCPs	129,448	155,296	93,455	-16.6%	38.5%
Interest in SPVs and SCPs (Minority Interest)	-9,932	-12,855	-9,307	-22.7%	6.7%
Net Income	119,516	142,441	84,148	-16.1%	42.0%
Gross Margin	43.3%	40.9%	40.2%	2.4 p,p,	3.1 p,p,
Adjusted Gross Margin¹	44.6%	42.8%	42.4%	1.8 p,p,	2.1 p,p,
Net Margin	30.1%	28.2%	25.2%	1.9 p,p,	4.9 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.