



Belo Horizonte, 08 de julho de 2026 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 2º trimestre de 2026 (2T26). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

## COMUNICADO AO MERCADO

### DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 2T26

- ✓ **VENDAS BRUTAS ALCANÇAM R\$ 2,0 BILHÕES NO 2T26 (R\$ 1,6 BILHÃO % COMPANHIA), O MAIOR PATAMAR DA HISTÓRIA DA COMPANHIA**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,7 BILHÃO NO TRIMESTRE (R\$ 1,4 BILHÃO % COMPANHIA), 5% ACIMA DO 1T26**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA<sup>1</sup> DE R\$ 130 MILHÕES NO TRIMESTRE, COM GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL<sup>2</sup> DE R\$ 80 MILHÕES**

### OUTROS DESTAQUES

- **VGV lançado** totalizou **R\$ 2,1 bilhões** no trimestre, crescendo **105%** em relação ao 1T26 e **8%** na comparação com o 2T25.
- No acumulado do ano (1S26), os **Lançamentos** somaram **R\$ 3,1 bilhões**, **9%** acima do 1S25.
- **Vendas Líquidas** de **R\$ 3,2 bilhões** no 1S26, um crescimento de **8%** sobre o mesmo período do ano anterior.
- **VSO** de **23%** no 2T26, com **24%** no segmento Direcional e **21%** no segmento Riva.

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.

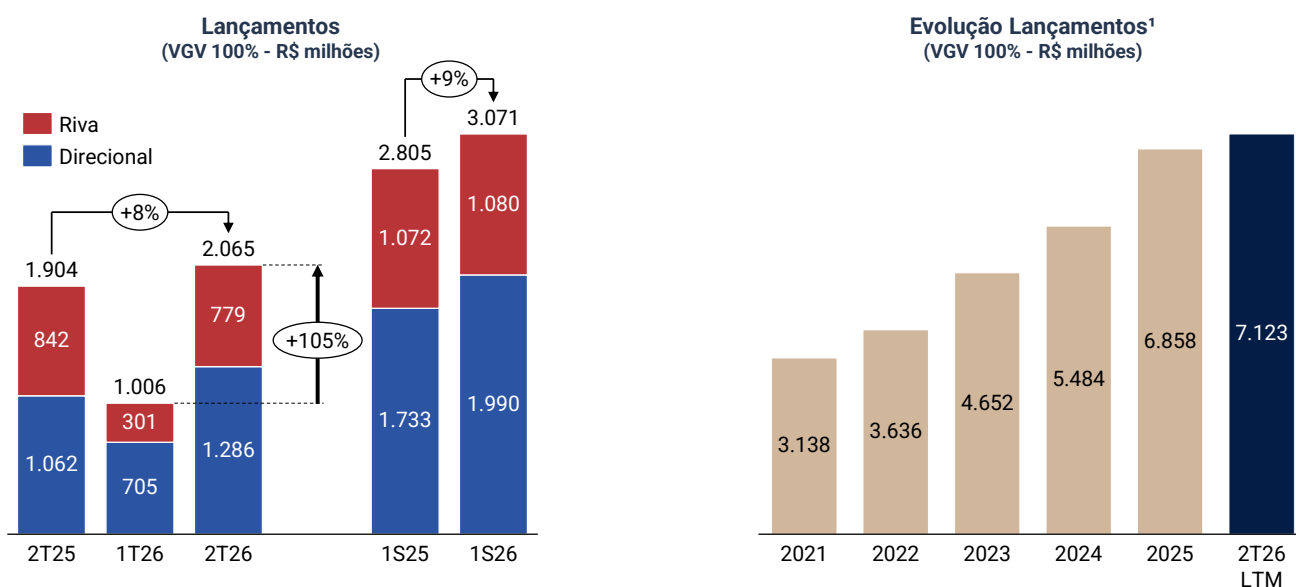
2 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil excluindo os efeitos de monetizações de ativos e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito dos recursos de repasses.

LANÇAMENTOS

No 2T26, o VGV lançado somou R\$ 2,1 bilhões (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 105% sobre o 1T26 e de 8% sobre o 2T25. A representatividade dos produtos da marca Direcional no *mix* de lançamentos foi de 62%, enquanto os empreendimentos da Riva responderam por 38% do total.

É válido destacar que, nesse total lançado no trimestre, houve a contribuição de dois produtos que integram a parceria da Direcional com a Moura Dubeux – um em Fortaleza-CE e outro em Natal-RN. Juntos, os dois empreendimentos somam 712 unidades e um VGV de R\$ 234 milhões (R\$ 117 milhões % Companhia).

Assim, no 1º semestre do ano (1S26), os Lançamentos totalizaram R\$ 3,1 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia), volume 9% superior ao observado no mesmo período do ano passado. Nos últimos 12 meses encerrados em junho (2T26 LTM), o VGV lançado totalizou R\$ 7,1 bilhões (R\$ 6,1 bilhões % Companhia).



Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Lançado (VGV 100%)</b>	<b>2.065,2</b>	<b>1.005,8</b>	<b>1.903,9</b>	<b>105,3%</b>	<b>8,5%</b>	<b>3.070,9</b>	<b>2.805,1</b>	<b>9,5%</b>
Direcional	1.285,8	704,7	1.062,0	82,5%	21,1%	1.990,5	1.733,5	14,8%
Riva	779,4	301,1	841,9	158,8%	-7,4%	1.080,5	1.071,6	0,8%
<b>VGV Lançado (% Companhia)</b>	<b>1.565,8</b>	<b>862,4</b>	<b>1.393,0</b>	<b>81,6%</b>	<b>12,4%</b>	<b>2.428,3</b>	<b>2.195,4</b>	<b>10,6%</b>
Direcional	1.004,2	665,9	880,2	50,8%	14,1%	1.670,1	1.521,1	9,8%
Riva	561,6	196,5	512,8	185,7%	9,5%	758,1	674,3	12,4%
<b>Unidades Lançadas</b>	<b>5.511</b>	<b>3.109</b>	<b>5.096</b>	<b>77,3%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8.620</b>	<b>8.520</b>	<b>1,2%</b>
Direcional	3.896	2.447	3.661	59,2%	6,4%	6.343	6.558	-3,3%
Riva	1.615	662	1.435	144,0%	12,5%	2.277	1.962	16,1%
% Companhia Médio	76%	86%	73%	-10 p.p.	3 p.p.	79%	78%	1 p.p.

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

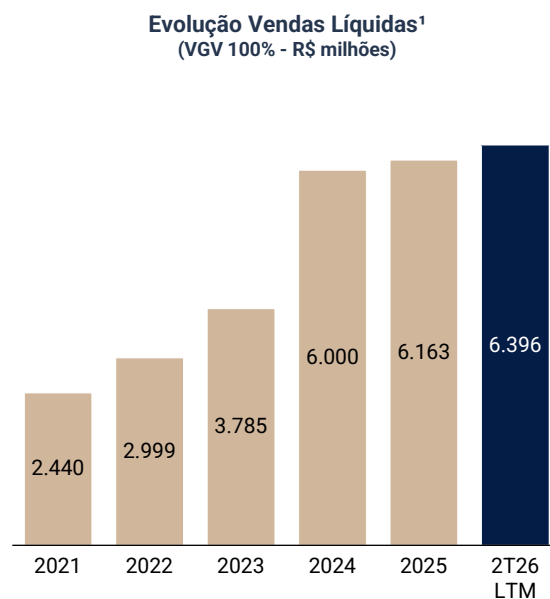
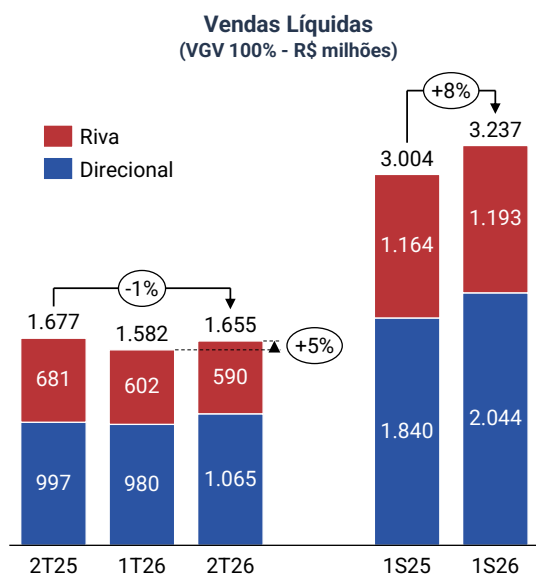
## VENDAS CONTRATADAS

Corroborando a forte demanda que vem sendo observada no decorrer do ano, as Vendas Brutas do 2T26 alcançaram R\$ 2,0 bilhões (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), marcando **o melhor trimestre para essa métrica na história da Companhia**. As Vendas Líquidas foram de R\$ 1,7 bilhão no período (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), o que representou um crescimento de 5% em relação ao 1T26 e ficando em linha com o 2T25.

Vale notar que o volume de distratos do trimestre seguiu sendo impactado pelos cancelamentos ocorridos em determinadas praças onde os cheques regionais apresentaram entraves ou foram descontinuados. Como exemplo, somente em Manaus foram distratadas mais de 600 unidades, das quais, 98% já foram revendidas fora do programa estadual. Apesar disso, o *backlog* de unidades nessas condições segue diminuindo mês a mês e, dessa maneira, a Companhia entende que o nível de distratos tende a se normalizar gradualmente nos próximos períodos, convergindo para os patamares históricos dessa métrica.

No 1S26, o VGV líquido contratado somou R\$ 3,2 bilhões (R\$ 2,7 bilhões % Companhia), um crescimento de 8% sobre o 1S25. Desse modo, nos últimos 12 meses, as Vendas Líquidas foram de R\$ 6,4 bilhões (R\$ 5,5 bilhões % Companhia).

É importante ressaltar que parte das vendas advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita a ser reconhecida por essas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Das Vendas Líquidas do 2T26, 87% são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida, enquanto 13% impactam o resultado via Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs não consolidadas.



Vendas Líquidas Contratadas (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Líquido Contratado (VGV 100%)</b>	<b>1.654,9</b>	<b>1.582,0</b>	<b>1.677,3</b>	<b>4,6%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>3.236,9</b>	<b>3.003,8</b>	<b>7,8%</b>
Direcional	1.064,5	979,9	996,5	8,6%	6,8%	2.044,4	1.840,3	11,1%
Riva	590,4	602,1	680,8	-1,9%	-13,3%	1.192,5	1.163,5	2,5%
<b>VGV Líquido Contratado (% Companhia)</b>	<b>1.371,6</b>	<b>1.352,0</b>	<b>1.296,4</b>	<b>1,5%</b>	<b>5,8%</b>	<b>2.723,6</b>	<b>2.396,2</b>	<b>13,7%</b>
Direcional	923,7	871,0	852,8	6,1%	8,3%	1.794,7	1.539,9	16,5%
Riva	447,9	481,0	443,6	-6,9%	1,0%	928,8	856,2	8,5%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>4.955</b>	<b>4.848</b>	<b>5.176</b>	<b>2,2%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>9.803</b>	<b>9.506</b>	<b>3,1%</b>
Direcional	3.717	3.585	3.781	3,7%	-1,7%	7.302	7.041	3,7%
Riva	1.238	1.263	1.395	-2,0%	-11,3%	2.501	2.465	1,5%
<b>VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>26%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>-3,5 p.p.</b>	<b>37%</b>	<b>40%</b>	<b>-2,6 p.p.</b>
Direcional	24%	24%	26%	-0,1 p.p.	-2,2 p.p.	38%	39%	-0,7 p.p.
Riva	21%	23%	27%	-1,8 p.p.	-5,6 p.p.	35%	41%	-5,8 p.p.

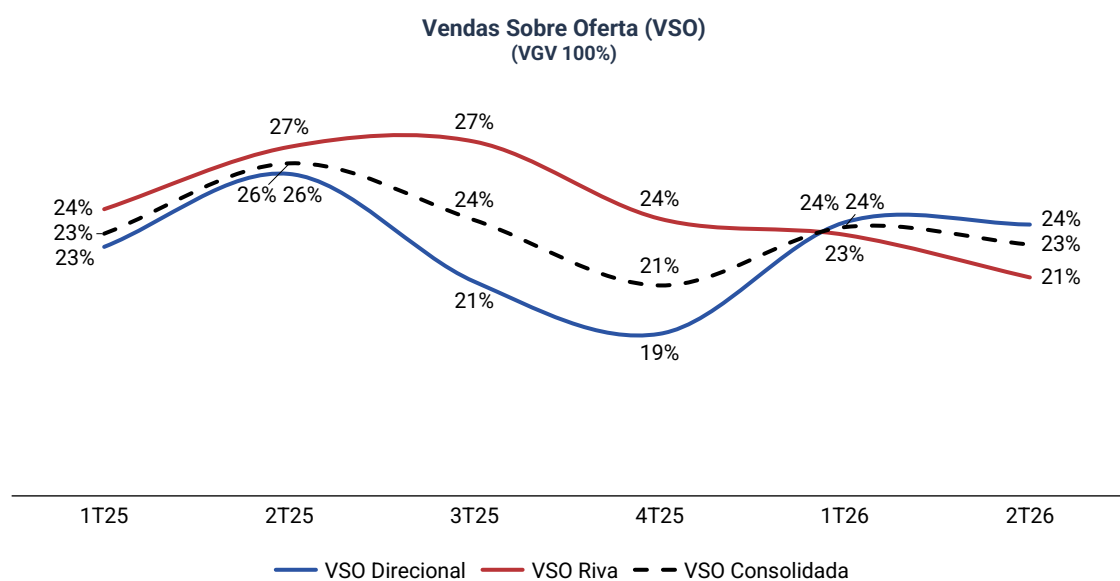
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

## VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – dada pelo índice de Vendas Líquidas Sobre Oferta (VSO) – foi de 23% no 2T26. A VSO do segmento Direcional foi de 24% no período, em linha com o 1T26, enquanto no segmento Riva o indicador foi de 21%.

Vale mencionar que o ritmo de vendas do trimestre seguiu forte e crescente no decorrer dos meses. Entretanto, nas duas últimas semanas do trimestre, coincidindo com o período de Copa do Mundo, observou-se um número significativamente menor de conversão de vendas.

Abaixo, é apresentada a evolução da VSO nos últimos trimestres:



## ESTOQUE

Ao final do 2T26, o VGV em Estoque foi de R\$ 5,6 bilhões (R\$ 4,4 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 14,7 mil unidades. Cerca de 2% do VGV em Estoque é referente a unidades concluídas.

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

Estoque a Valor de Mercado	VGV 100%			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
<b>Em andamento (R\$ milhões)</b>	3.382	2.090	5.473	2.724	1.635	4.358
% Total	60%	37%	98%	61%	37%	98%
<b>Concluído (R\$ milhões)</b>	75	64	139	43	43	86
% Total	1%	1%	2%	1%	1%	2%
<b>Total (R\$ milhões)</b>	<b>3.457</b>	<b>2.154</b>	<b>5.611</b>	<b>2.767</b>	<b>1.677</b>	<b>4.444</b>
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
<b>Total Unidades</b>	<b>10.706</b>	<b>4.010</b>	<b>14.716</b>	<b>10.706</b>	<b>4.010</b>	<b>14.716</b>
% Total Unidades	73%	27%	100%	73%	27%	100%



## GERAÇÃO DE CAIXA<sup>1</sup>

No 2T26, o Grupo Direcional reportou uma geração de caixa contábil<sup>1</sup> de R\$ 130 milhões. Nesse sentido, excluindo os valores advindos de originações e amortizações de cessão de recebíveis, operações societárias e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito de recursos de repasses, a Companhia registrou uma geração de caixa operacional<sup>2</sup> de R\$ 80 milhões no trimestre.

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 de monetizações de ativos e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito dos recursos de repasses.

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

Equipe de RI

[ri.direcional.com.br](http://ri.direcional.com.br)

[ri@direcional.com.br](mailto:ri@direcional.com.br)

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

## GLOSSÁRIO

## Classificação dos empreendimentos pelo Grupo Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

Direcional	Empreendimentos residenciais 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\$ 600 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 600 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 excluimos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

**LTM** - Período que compreende os últimos 12 meses (*Last Twelve Months*, na sigla em inglês).

**Método PoC** – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido (*Percentage of Completion - PoC*), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

**Permuta Financeira** – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe o pagamento em dinheiro, em geral calculado como um percentual do VGV do empreendimento, a ser pago de acordo com a apuração de receita das vendas das unidades do projeto.

**Permuta Física** – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

**Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)** – Atual denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (anteriormente, Programa Casa Verde e Amarela).

**Recursos do SFH** – Recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

**Resultado a Apropriar** – Resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

**Vendas Líquidas Contratadas** – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distratos.

**VGV** – Valor Geral de Vendas. Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

**VGV Lançado** - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.



**Belo Horizonte, July 8, 2026 - Direcional Engenharia S/A**, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, presents its operating statements for the second quarter of 2026 (2Q26). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

## NOTICE TO THE MARKET

### 2Q26 OPERATING PREVIEW

- ✓ **GROSS SALES REACHED BRL 2.0 BILLION IN 2Q26 (BRL 1.6 BILLION % COMPANY), THE HIGHEST LEVEL IN THE COMPANY’S HISTORY**
  
- ✓ **NET SALES OF BRL 1.7 BILLION IN THE QUARTER (BRL 1.4 BILLION % COMPANY), UP 5% FROM 1Q26**
  
- ✓ **CASH GENERATION<sup>1</sup> OF BRL 130 MILLION IN THE QUARTER, WITH OPERATING CASH GENERATION<sup>2</sup> OF BRL 80 MILLION**

### OTHER HIGHLIGHTS

---

- **PSV launched** totaled **BRL 2.1 billion** in the quarter, up **105%** from 1Q26 and **8%** compared to 2Q25.
  
- In the first half of 2026 (1H26), **Launches** totaled **BRL 3.1 billion**, up **9%** from 1H25.
  
- **Net Sales** reached **BRL 3.2 billion** in 1H26, representing an **8%** increase compared to the year-ago period.
  
- **Net Sales Speed** (VSO index) of **23%** in 2Q26, with **24%** for the Direcional branch and **21%** for the Riva branch.

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. Prior information is unaudited.

2 - Accounting cash generation excluding the effects of asset monetizations and the change in the policy adopted by Caixa Econômica Federal regarding the deposit of funds related to transfer payments.

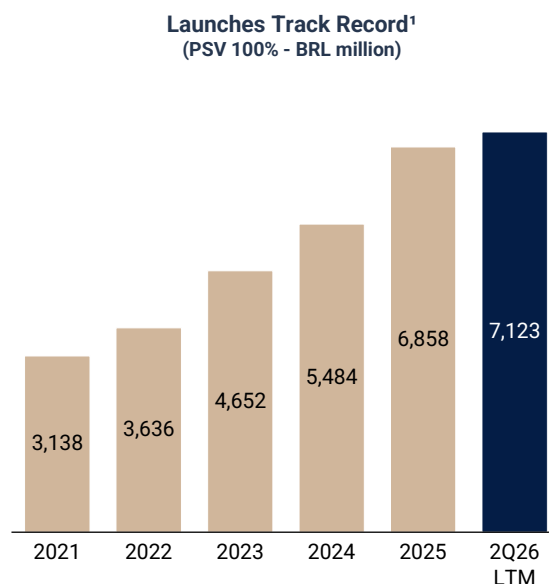
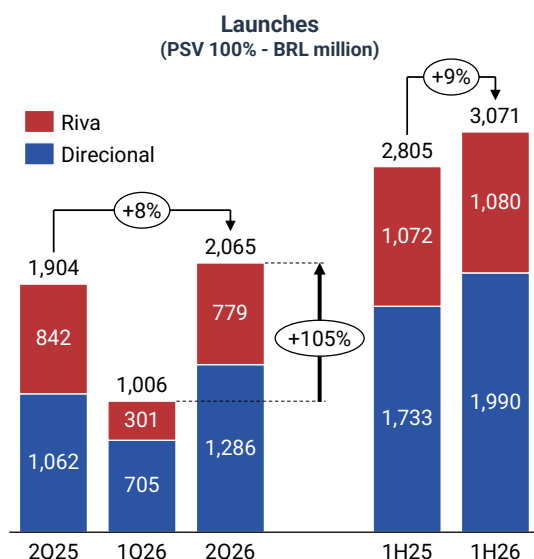


## LAUNCHES

In 2Q26, launched PSV totaled BRL 2.1 billion (BRL 1.6 billion % Company), representing an increase of 105% compared to 1Q26 and 8% compared to 2Q25. Direcional-branded developments accounted for 62% of total launches, while Riva products represented the remaining 38%.

It is worth highlighting that the quarter's launches included two developments under Direcional's partnership with Moura Dubeux – one in Fortaleza (State of Ceará) and the other in Natal (State of Rio Grande do Norte). Together, these two projects comprise 712 units and a PSV of BRL 234 million (BRL 117 million % Company).

As a result, in the first half of 2026 (1H26), launches totaled BRL 3.1 billion (BRL 2.4 billion % Company), up 9% compared to the same period last year. Over the last twelve months ended in June (2Q26 LTM), launched PSV totaled BRL 7.1 billion (BRL 6.1 billion % Company).



Launches (BRL million, except units and %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
<b>PSV Launched (100% PSV)</b>	<b>2,065.2</b>	<b>1,005.8</b>	<b>1,903.9</b>	<b>105.3%</b>	<b>8.5%</b>	<b>3,070.9</b>	<b>2,805.1</b>	<b>9.5%</b>
Direcional	1,285.8	704.7	1,062.0	82.5%	21.1%	1,990.5	1,733.5	14.8%
Riva	779.4	301.1	841.9	158.8%	-7.4%	1,080.5	1,071.6	0.8%
<b>PSV Launched (% Company)</b>	<b>1,565.8</b>	<b>862.4</b>	<b>1,393.0</b>	<b>81.6%</b>	<b>12.4%</b>	<b>2,428.3</b>	<b>2,195.4</b>	<b>10.6%</b>
Direcional	1,004.2	665.9	880.2	50.8%	14.1%	1,670.1	1,521.1	9.8%
Riva	561.6	196.5	512.8	185.7%	9.5%	758.1	674.3	12.4%
<b>Launched Units</b>	<b>5,511</b>	<b>3,109</b>	<b>5,096</b>	<b>77.3%</b>	<b>8.1%</b>	<b>8,620</b>	<b>8,520</b>	<b>1.2%</b>
Direcional	3,896	2,447	3,661	59.2%	6.4%	6,343	6,558	-3.3%
Riva	1,615	662	1,435	144.0%	12.5%	2,277	1,962	16.1%
Average % Company	76%	86%	73%	-10 p.p.	3 p.p.	79%	78%	1 p.p.

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



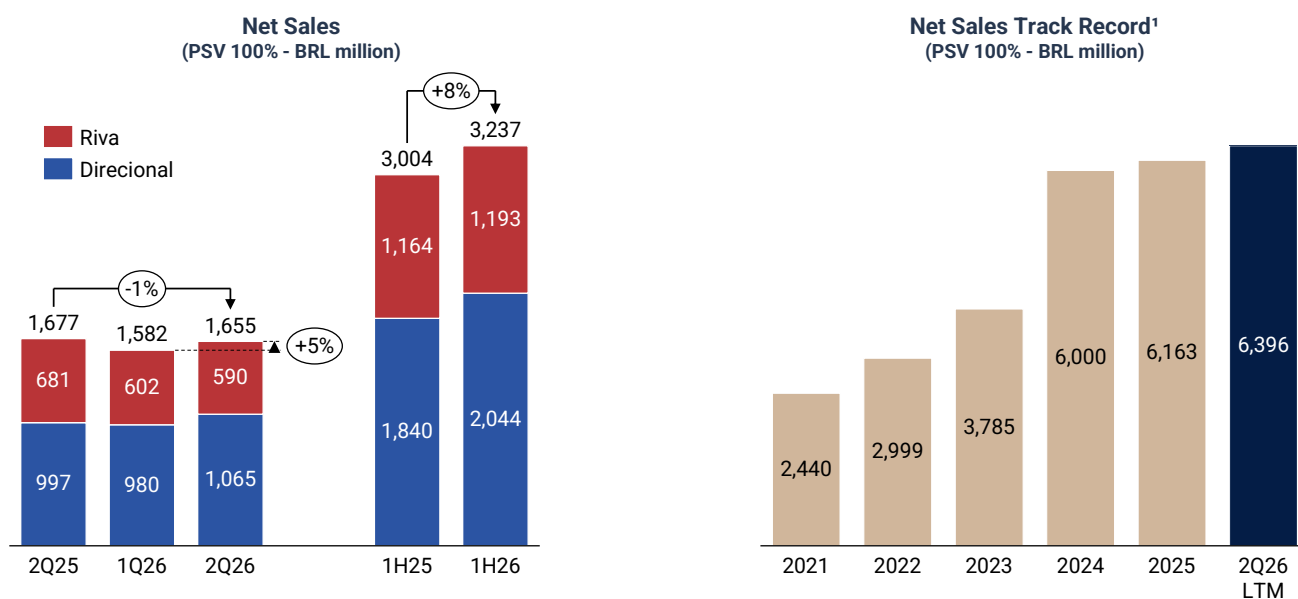
## CONTRACTED SALES

Corroborating the strong demand observed throughout the year, Gross Sales reached BRL 2.0 billion in 2Q26 (BRL 1.6 billion % Company), **setting the highest quarterly level for this metric in the Company's history**. Net Sales totaled BRL 1.7 billion during the quarter (BRL 1.4 billion % Company), representing an increase of 5% compared to 1Q26 and remaining in line with 2Q25.

It is worth noting that the quarter's canceled sales continued to be affected by contract cancellations in certain regions where regional subsidy programs faced operational constraints or were discontinued. For example, in Manaus alone, more than 600 sales were canceled, of which 98% have already been resold outside the state housing program. Nevertheless, the backlog of units subject to these conditions has continued to decline month after month. As a result, the Company expects cancellation levels to gradually normalize over the coming periods, converging toward their historical levels.

In 1H26, Net Sales totaled BRL 3.2 billion (BRL 2.7 billion % Company), up 8% from 1H25. Accordingly, over the last 12 months, Net Sales reached BRL 6.4 billion (BRL 5.5 billion % Company).

It is important to highlight that a portion of sales comes from projects developed through unconsolidated or jointly controlled SPVs. In these cases, revenue from such sales is not directly consolidated into the Company's reported net revenue. Of the Net Sales recorded in 2Q26, 87% relate to projects that contribute to the Net Revenue line, while 13% affect earnings through the Equity Income, based on Direcional Group's ownership interest in each of these unconsolidated SPVs.



Contracted Net Sales (BRL million, except units and %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
<b>Net Sales (100% PSV)</b>	<b>1,654.9</b>	<b>1,582.0</b>	<b>1,677.3</b>	<b>4.6%</b>	<b>-1.3%</b>	<b>3,236.9</b>	<b>3,003.8</b>	<b>7.8%</b>
Direcional	1,064.5	979.9	996.5	8.6%	6.8%	2,044.4	1,840.3	11.1%
Riva	590.4	602.1	680.8	-1.9%	-13.3%	1,192.5	1,163.5	2.5%
<b>Net Sales (% Company)</b>	<b>1,371.6</b>	<b>1,352.0</b>	<b>1,296.4</b>	<b>1.5%</b>	<b>5.8%</b>	<b>2,723.6</b>	<b>2,396.2</b>	<b>13.7%</b>
Direcional	923.7	871.0	852.8	6.1%	8.3%	1,794.7	1,539.9	16.5%
Riva	447.9	481.0	443.6	-6.9%	1.0%	928.8	856.2	8.5%
<b>Contracted Units</b>	<b>4,955</b>	<b>4,848</b>	<b>5,176</b>	<b>2.2%</b>	<b>-4.3%</b>	<b>9,803</b>	<b>9,506</b>	<b>3.1%</b>
Direcional	3,717	3,585	3,781	3.7%	-1.7%	7,302	7,041	3.7%
Riva	1,238	1,263	1,395	-2.0%	-11.3%	2,501	2,465	1.5%
<b>Net Sales Speed (VSO index) in PSV</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>26%</b>	<b>-0.8 p.p.</b>	<b>-3.5 p.p.</b>	<b>37%</b>	<b>40%</b>	<b>-2.6 p.p.</b>
Direcional	24%	24%	26%	-0.1 p.p.	-2.2 p.p.	38%	39%	-0.7 p.p.
Riva	21%	23%	27%	-1.8 p.p.	-5.6 p.p.	35%	41%	-5.8 p.p.

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

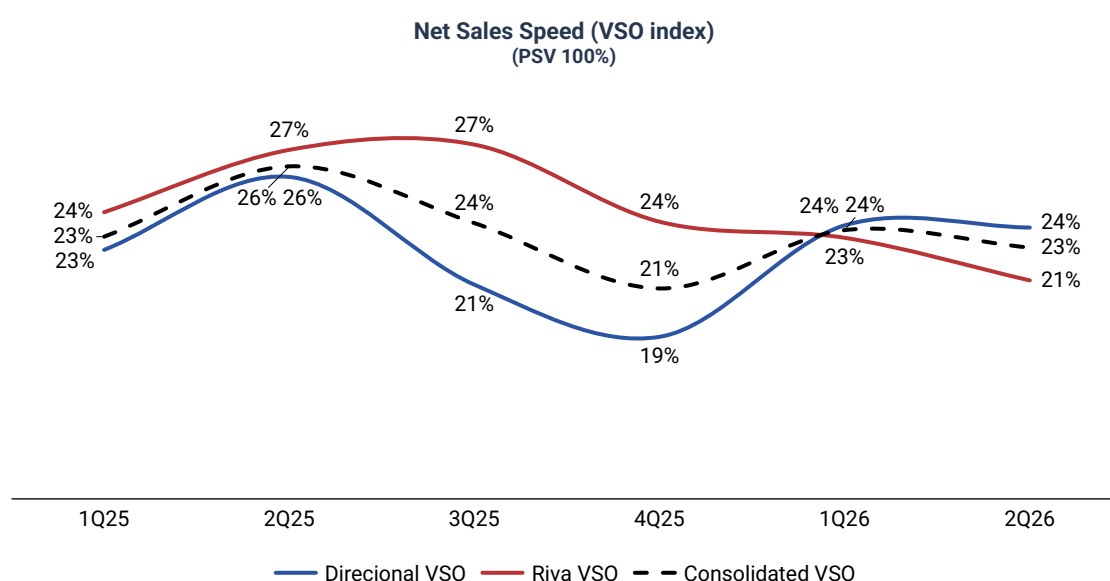


**NET SALES SPEED (VSO INDEX)**

The Net Sales Speed ratio (VSO index) stood at 23% in 2Q26. The VSO index for the Direcional segment was 24% during the quarter – in line with 1Q26 – while the Riva segment recorded a Net Sales Speed ratio of 21%.

It is worth noting that the quarter’s sales momentum remained strong and continued to build throughout the period. However, during the last two weeks of the quarter, which coincided with the World Cup, the number of sales conversions declined significantly.

The chart below presents the track record of the VSO index over the last few quarters:



**INVENTORY**

At the end of 2Q26, Inventory totaled BRL 5.6 billion in PSV (BRL 4.4 billion % Company), corresponding to approximately 14.7 thousand units. Approximately 2% of the PSV relates to finished 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
<b>In progress (BRL million)</b>	3,382	2,090	5,473	2,724	1,635	4,358
<i>% Total</i>	60%	37%	98%	61%	37%	98%
<b>Completed (BRL million)</b>	75	64	139	43	43	86
<i>% Total</i>	1%	1%	2%	1%	1%	2%
<b>Total (BRL million)</b>	<b>3,457</b>	<b>2,154</b>	<b>5,611</b>	<b>2,767</b>	<b>1,677</b>	<b>4,444</b>
<i>% Total</i>	62%	38%	100%	62%	38%	100%
<b>Total Units</b>	<b>10,706</b>	<b>4,010</b>	<b>14,716</b>	<b>10,706</b>	<b>4,010</b>	<b>14,716</b>
<i>% Total Units</i>	73%	27%	100%	73%	27%	100%



## CASH GENERATION<sup>1</sup>

In 2Q26, Direcional Group reported accounting cash generation<sup>1</sup> of BRL 130 million. Accordingly, excluding the amounts related to the origination and amortization of receivables assignment transactions, corporate transactions, and the change in the policy adopted by Caixa Econômica Federal regarding the deposit of funds related to transfer payments, the Company recorded operating cash generation<sup>2</sup> of BRL 80 million.

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. Prior information is unaudited.

2 - Operating Cash Generation/Consumption: Accounting cash generation excluding the effects of asset monetizations and the change in the policy adopted by Caixa Econômica Federal regarding the deposit of funds related to transfer payments.

Statements contained in this notice regarding business perspectives, operational and financial projection results, and references to the Company's potential of growth constitute mere estimates and were based on the Board's expectations and estimates regarding the Company's future performance. Although the Company believes that such estimates are based on reasonable assumptions, Company does not ensure they are achievable. The expectations and estimates underlying the Company's future perspectives are highly dependent on the market behavior, the Brazil's economic and political situation, the current and future state regulations, the industry and international markets, and are therefore subject to changes which are beyond control by part of the Company and its Board. The Company shall not commit to publish updates neither to revise the expectations, estimates, and provisions contained herein arising from future information or events.

IR Team

[ri.direcional.com.br/en](http://ri.direcional.com.br/en)

[ri@direcional.com.br](mailto:ri@direcional.com.br)

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

## GLOSSARY

## Classification of the projects by Direcional Group, according to the target economic segment:

Direcional	Residential projects usually 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 (price cap of BRL 600k), or sold outside the program (unit price above BRL 600k).
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.