



Belo Horizonte, 11 de agosto 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 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 (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 2T26

- ✓ MARGEM BRUTA AJUSTADA¹ DE 42,8% NO 2T26, 110 BPS ACIMA DO 2T25
- ✓ RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1,3 BILHÃO NO TRIMESTRE, CRESCIMENTO DE 20% SOBRE O 2T25
- ✓ ROE ANUALIZADO DE 35% NO TRIMESTRE
- ✓ GERAÇÃO DE CAIXA² DE R\$ 130 MILHÕES NO TRIMESTRE, COM GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL³ DE R\$ 80 MILHÕES

OUTROS DESTAQUES

- Vendas Brutas de R\$ 2,0 bilhões no 2T26, o maior patamar da história da Companhia
- No 1º semestre do ano (1S26), a Receita Líquida somou R\$ 2,4 bilhões, crescendo 25% sobre o 1S25
- Receita Líquida Total⁴ de R\$ 1,6 bilhão no trimestre e R\$ 6,0 bilhões nos últimos 12 meses (2T26 LTM)
- Receita a Apropriar (REF) de R\$ 4,1 bilhões no encerramento do 2T26, com Margem REF de 43,9%
- EBITDA atingiu R\$ 311 milhões no trimestre, 27% acima do 2T25, com Margem EBITDA de 24,3% (+140 bps no período)
- Lucro Líquido de R\$ 202 milhões no 2T26 e de R\$ 415 milhões no 1S26
- Índice de alavancagem (Dívida Líquida/PL) recuou 6 p.p. no trimestre, chegando a 18,0%

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

2 - 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.

3 - 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.

4 - 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	11
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	12
Receita Líquida	12
Lucro Bruto	13
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	14
Despesas Comerciais	14
Resultado de Equivalência Patrimonial	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais	15
EBITDA	15
Resultado Financeiro	16
Resultado antes de Minoritários	16
Lucro Líquido	17
Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis	17
DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL	18
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	18
Contas a Receber	18
Endividamento	19
Geração de Caixa¹	20
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO	22
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA	23
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA	24
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - RIVA	25
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA - RIVA	26
GLOSSÁRIO	27

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Temos o prazer de apresentar os resultados referentes ao 2º trimestre de 2026, bem como um pouco da nossa visão em relação ao atual momento. Alcançamos nosso melhor desempenho trimestral em muitas das métricas do negócio, com crescimento importante em relação ao ano passado, apesar da incidência de eventos sazonais no período.

Aceleramos bastante o volume de Lançamentos no 2T26, mais do que dobrando o VGV lançado no 1T26, perfazendo um total de R\$ 2,1 bilhões. Foram, ao todo, mais de 5,5 mil novas unidades no período. No semestre, totalizamos R\$ 3,1 bilhões em lançamentos e, nos últimos 12 meses encerrados em junho (2T26 LTM), R\$ 7,1 bilhões.

As Vendas Brutas do 2T26 atingiram R\$ 2,0 bilhões, marcando o melhor trimestre da métrica em nossa história. O resultado reafirma o forte momento vivido pelo segmento nessa primeira metade do ano. Vale destacar, no entanto, que o nível de conversão de vendas apresentou uma desaceleração pontual na parte final do trimestre, mais especificamente nas duas últimas semanas de junho, período que coincidiu com a Copa do Mundo e com importantes eventos regionais em algumas das praças onde atuamos. Ainda que esse período tenha impactado o volume esperado de vendas, mantivemos a VSO do trimestre no patamar de 23%, com um VGV líquido contratado de R\$ 1,7 bilhão.

No acumulado do ano até junho, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 3,2 bilhões, enquanto no 2T26 LTM, o indicador alcançou R\$ 6,4 bilhões.

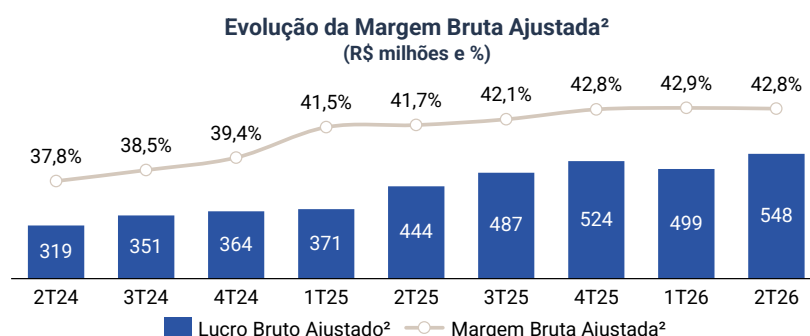
Ao falarmos das vendas, é importante também levarmos em consideração que, mesmo diante da aquecida demanda que temos presenciado para os produtos da Direcional e da Riva, ainda vimos o volume de distratos seguir em nível acima da média histórica. Nesse contexto, o principal fator continua sendo os cancelamentos registrados nas praças em que os cheques regionais foram descontinuados ou enfrentaram algum tipo de percalço. Conforme já havíamos antecipado em nossa última Prévia Operacional, somente em Manaus foram distratadas mais de 600 unidades, das quais, 98% já foram revendidas fora do programa estadual.

Dessa maneira, seguimos empenhados na redução desse *backlog* de unidades que se encontram nessas condições. Nossa expectativa é trazer gradualmente o volume de distratos para níveis mais próximos à média histórica ao longo dos próximos trimestres.

Impulsionada pelo desempenho de vendas e pelo forte avanço das obras ao longo do trimestre, alcançamos um novo recorde de Receita Líquida, reconhecendo R\$ 1,3 bilhão no trimestre, 10% acima do 1T26 e 20% acima do 2T25. No semestre, a linha totalizou R\$ 2,4 bilhões, um crescimento de 25% sobre igual período de 2025.

Analisando a Receita Líquida Total¹, a qual também considera a receita de SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros, atingimos R\$ 1,6 bilhão no 2T26. Com isso, no período de 12 meses encerrado em junho (2T26 LTM), superamos a marca de R\$ 6,0 bilhões nessa métrica. Vale dizer que, mesmo com desaceleração pontual na conversão de vendas observada durante a segunda quinzena de junho, alcançamos um novo recorde nesse indicador. Mantido o ritmo do restante do trimestre, estimamos que este resultado poderia ter sido ainda mais expressivo. Seguiremos comprometidos com o crescimento deste indicador, mantendo o foco na qualidade das vendas e eficiência operacional nos canteiros de obra.

É justamente essa fórmula, que envolve a necessária disciplina de precificação de produtos e o rigoroso controle de custos, que resultou em um atingimento de Lucro Bruto Ajustado² de R\$ 548 milhões no trimestre, crescimento de 10% na comparação trimestral e de 23% na comparação anual. A Margem Bruta Ajustada² foi de 42,8%, mantendo-se em linha com os últimos trimestres e crescendo 110 bps em relação ao ano anterior, endossando a constância da eficiência da operação.



Vale notar o aumento do montante de juros capitalizados no custo, que totalizou cerca de R\$ 36 milhões no 2T26, decorrentes principalmente (i) do maior volume contratado de dívidas relacionadas ao desenvolvimento de projetos, considerando as melhores condições de custo financeiro destas linhas; assim como (ii) do maior volume de vendas em algumas obras que

contavam com um saldo relevante de juros a apropriar. Em função disso, o Lucro Bruto do trimestre (que já é líquido desses juros presentes no custo) foi de R\$ 512 milhões, com uma Margem Bruta de 40,0%. Assim, a ligeira queda de Margem Bruta em relação ao 1T26 refere-se apenas a um determinado *mix* de obras observado no período.

O alto volume de lançamentos que realizamos no 2T26 e o grande empenho comercial para fazermos mais um forte período de vendas levaram a um incremento das Despesas Comerciais. Enquanto alguns gastos nessa linha – como marketing, por exemplo – são apropriados imediatamente, a receita esperada vem ao longo do tempo. Além disso, o maior volume de distratos e a redução do ritmo de vendas no final de junho também teve um papel importante no aumento pontual da representatividade das Despesas Comerciais em relação à Receita Líquida no trimestre.

Em contrapartida, as Despesas Gerais e Administrativas (G&A) decresceram nominalmente em relação ao 1T26, e consequentemente, apresentaram uma relevante diluição de 70 bps no período, atingindo 5,6% em relação à Receita Líquida e 4,5% em relação à Receita Líquida Total¹.

Assim, o EBITDA Ajustado³ atingiu R\$ 348 milhões no trimestre, um crescimento anual de 27%. A Margem EBITDA Ajustada³ resultante foi de 27,2%, representando um incremento de 140 bps sobre o 2T25. No 1S26, o EBITDA Ajustado³ acumulou R\$ 675 milhões, 33% acima do que havia sido observado no 1S25. Como consequência, a Margem EBITDA Ajustada³ alcançou 27,6% no semestre, um incremento de 170 bps no período.

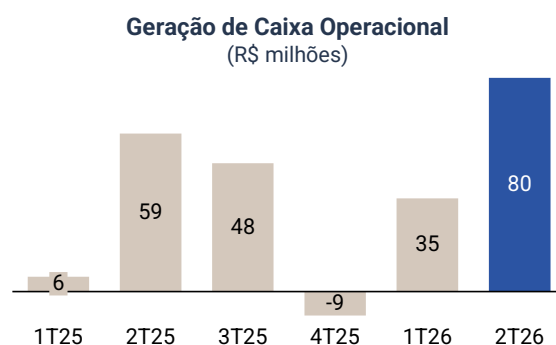
O Resultado Financeiro do 2T26 apresentou um montante líquido negativo de R\$ 6 milhões, refletindo um início de período com alavancagem mais próxima à do 1T26, seguido de uma forte geração de caixa e a consequente desalavancagem, o que ajudou a manter a rubrica nesse patamar ameno.

Como resultado, o Lucro Líquido Operacional⁴ do 2T26 foi de R\$ 202 milhões, em linha com o trimestre passado e 10% superior na comparação anual, resultando em um ROE Anualizado de 35%. No semestre, o Lucro Líquido Operacional⁴ alcançou R\$ 402 milhões, crescendo 18% sobre igual período de 2025. Pela ótica contábil, o Lucro Líquido foi de R\$ 415 milhões no acumulado do ano até junho, 19% de crescimento sobre o 1S25, com uma Margem Líquida de 17,0%.

Conforme acabamos de citar, o 2º trimestre marcou também uma excelente geração de caixa para o Grupo Direcional. Reportamos uma geração de caixa contábil⁵ de R\$ 130 milhões no período, contribuindo de maneira relevante com um de nossos grandes objetivos no ano: trazer a alavancagem financeira para dentro do intervalo que consideramos que ideal para otimizar nossa estrutura de capital. Nesse sentido, vimos a dívida líquida reduzir para R\$ 492 milhões e, consequentemente, o índice de alavancagem cair 6 pontos percentuais, atingindo 18,0% ao final de junho. Seguiremos firmes na condução conservadora do negócio, sempre aderentes aos princípios que consideramos fundamentais para a sustentabilidade da Companhia, ao mesmo tempo que nos mantemos preparados para colher as boas oportunidades de crescimento que surgirem.

Olhando para a geração de caixa do ponto de vista puramente “operacional” – isto é, excluindo valores referentes a 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 – observamos uma geração de caixa operacional⁶ de R\$ 80 milhões no trimestre, conforme demonstrado na tabela:

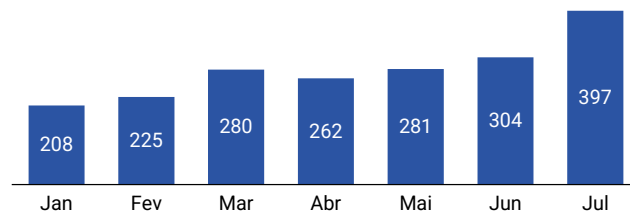
Recomposição Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)			2T26
(a)	Originações e Amortizações Cessão de Recebíveis (líquido) ⁷		93,7
(b)	Monetização de Ativos - SPEs (líquido)		7,1
(c)	Dividendos distribuídos Riva		-12,4
(d)	Delta bloqueio CEF		-39,0
(e) = (a)+(b)+(c)+(d) Subtotal			49,3
(f)	Geração de Caixa contábil		129,6
(g) = (f)-(e) Geração de Caixa "Operacional"			80,2





Ainda nesse tema, cabe destacar também que, no mês de junho, havíamos feito **o melhor mês de nossa história em termos de recebimentos advindos de unidades por repasse e por evolução de obra**, mesmo com parte dos valores referentes à competência de junho não tendo sido reconhecidos dentro do próprio mês, transbordando para o mês seguinte. Assim, mesmo após o encerramento do trimestre, seguimos com o forte ritmo de recebimentos, **batendo novo recorde no mês de julho**, conforme se vê no gráfico ao lado.

Evolução dos Recebimentos
(R\$ milhões)



Aproveitamos este espaço também para mencionar que, além da consolidação cada vez maior da nossa marca nas praças onde já atuamos há anos, entramos também, pela primeira vez, no estado do Rio Grande do Norte, mercado no qual passamos a estar presentes por meio da *joint venture* com a Moura Dubeux. Apesar de não configurar uma nova cidade onde o Grupo Direcional irá atuar, possuímos uma confiança muito grande de que temos muito a conquistar no âmbito da parceria.

Encerramos o 2º trimestre de 2026 com a convicção de que cenários com maior ou menor grau de complexidade, nas mais variadas frentes, fazem e sempre fizeram parte do dia a dia das empresas que, como nós, buscam operar em nível de excelência, entregando tudo o que nossos clientes, colaboradores, investidores e demais *stakeholders* procuram quando pensam no nome Direcional. Nunca houve períodos sem desafios e, em todas as ocasiões, a maior certeza é a de que manteremos todos os nossos esforços voltados para alcançar números cada vez melhores, conscientes de que essas conquistas se dão a base de muita dedicação e trabalho árduo, diariamente.

Agradecemos a cada um de vocês que confiam no Grupo Direcional e que caminham junto com a gente rumo a patamares ainda mais altos e à construção de uma Companhia cada vez mais sólida.

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", conforme o caso.

4 - Ajuste excluindo o resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais", conforme o caso.

5 - 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.

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

7 - Considera também os repasses ocorridos por meio de operações true sale, que totalizaram R\$ 11,0 milhões no trimestre.

PRINCIPAIS INDICADORES

	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Indicadores Financeiros (R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.279,3	1.164,5	1.065,2	9,9%	20,1%	2.443,8	1.959,3	24,7%
Lucro Bruto	511,6	473,4	414,2	8,1%	23,5%	985,0	759,5	29,7%
Margem Bruta	40,0%	40,7%	38,9%	-0,7 p.p.	1,1 p.p.	40,3%	38,8%	1,5 p.p.
Lucro Bruto Ajustado ¹	547,6	499,1	443,9	9,7%	23,4%	1.046,8	815,1	28,4%
Margem Bruta Ajustada ¹	42,8%	42,9%	41,7%	-0,1 p.p.	1,1 p.p.	42,8%	41,6%	1,2 p.p.
Lucro Líquido (% Direcional)	201,6	213,2	183,7	-5,4%	9,7%	414,8	348,3	19,1%
Margem Líquida (% Direcional)	15,8%	18,3%	17,2%	-2,5 p.p.	-1,5 p.p.	17,0%	17,8%	-0,8 p.p.
Lucro Líquido Operacional ²	201,6	200,2	183,7	0,7%	9,7%	401,8	341,7	17,6%
Margem Líquida Operacional ²	15,8%	17,2%	17,2%	-1,4 p.p.	-1,5 p.p.	16,4%	17,4%	-1,0 p.p.
Laçamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
VGv Lançado (VGv 100%)	2.065,2	1.005,8	1.903,9	105,3%	8,5%	3.070,9	2.805,1	9,5%
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%
VGv Lançado (% Companhia)	1.565,8	862,4	1.393,0	81,6%	12,4%	2.428,3	2.195,4	10,6%
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%
Unidades Lançadas	5.511	3.109	5.096	77,3%	8,1%	8.620	8.520	1,2%
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%
Vendas (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
VGv Líquido Contratado (VGv 100%)	1.654,9	1.582,0	1.677,3	4,6%	-1,3%	3.236,9	3.003,8	7,8%
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%
VGv Líquido Contratado (% Companhia)	1.371,6	1.352,0	1.296,4	1,5%	5,8%	2.723,6	2.396,2	13,7%
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%
Unidades Contratadas	4.955	4.848	5.176	2,2%	-4,3%	9.803	9.506	3,1%
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%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGv 100%	23%	24%	26%	-0,8 p.p.	-3,5 p.p.	37%	40%	-2,6 p.p.
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.
Outros Indicadores (R\$ milhões, exceto %)								
ROE Anualizado Ajustado ²	35%	38%	44%	33%	33%	29%	33%	30%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) ³	492,3	612,8	532,6	104,1	(137,5)	257,4	-68,2	91,3
Patrimônio Líquido	2.737,1	2.550,1	2.320,2	2.720,2	2.470,7	2.366,7	2.223,8	2.245,5
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	18,0%	24,0%	23,0%	3,8%	(5,6%)	10,9%	(3,1%)	4,1%
Geração de Caixa ⁴	129,6	(76,5)	390,4	112,8	394,9	(14,9)	159,5	32,9
Estoque (VGv 100%)	5.611,5	5.177,8	5.696,1	5.296,3	4.716,0	4.457,9	4.787,1	4.491,8
Landbank (VGv 100%)	63.148,6	59.955,7	58.452,3	51.251,9	49.901,3	46.253,3	46.239,9	43.238,9

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 - 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.

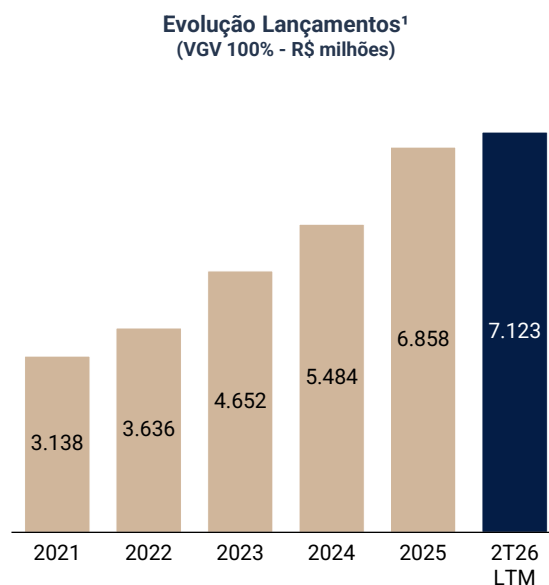
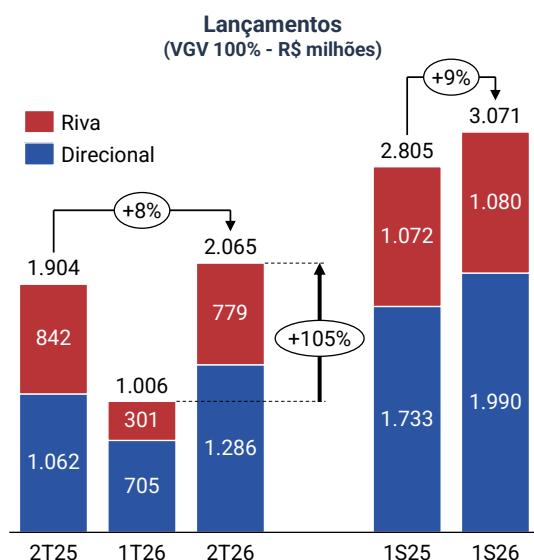
4 - Variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros.

LANÇAMENTOS

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)
VGV Lançado (VGV 100%)	2.065,2	1.005,8	1.903,9	105,3%	8,5%	3.070,9	2.805,1	9,5%
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%
VGV Lançado (% Companhia)	1.565,8	862,4	1.393,0	81,6%	12,4%	2.428,3	2.195,4	10,6%
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%
Unidades Lançadas	5.511	3.109	5.096	77,3%	8,1%	8.620	8.520	1,2%
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.

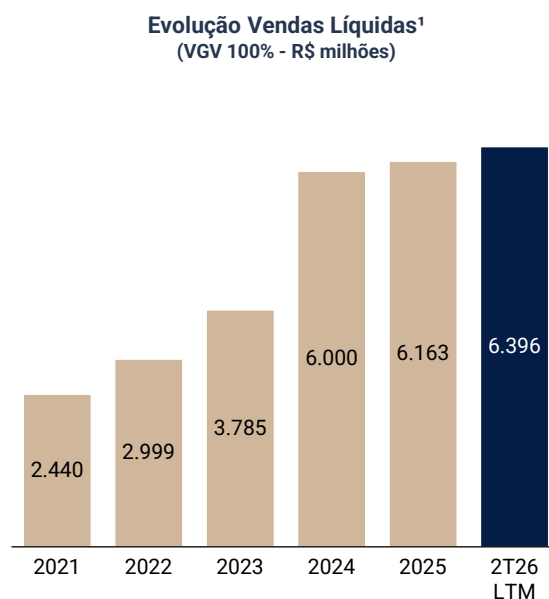
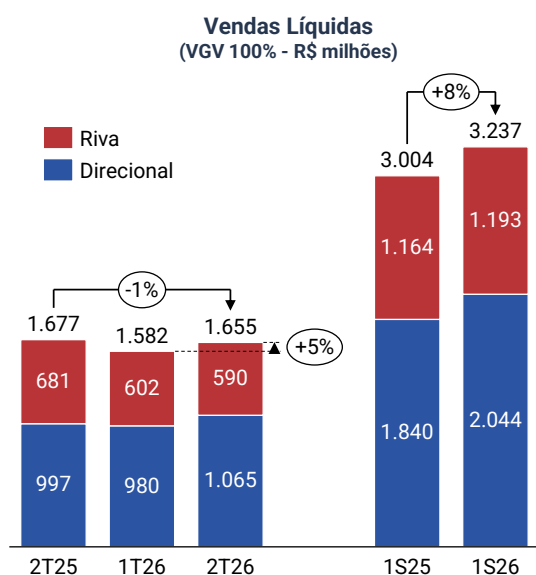
1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

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.

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)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.654,9	1.582,0	1.677,3	4,6%	-1,3%	3.236,9	3.003,8	7,8%
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%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.371,6	1.352,0	1.296,4	1,5%	5,8%	2.723,6	2.396,2	13,7%
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%
Unidades Contratadas	4.955	4.848	5.176	2,2%	-4,3%	9.803	9.506	3,1%
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%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	23%	24%	26%	-0,8 p.p.	-3,5 p.p.	37%	40%	-2,6 p.p.
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.

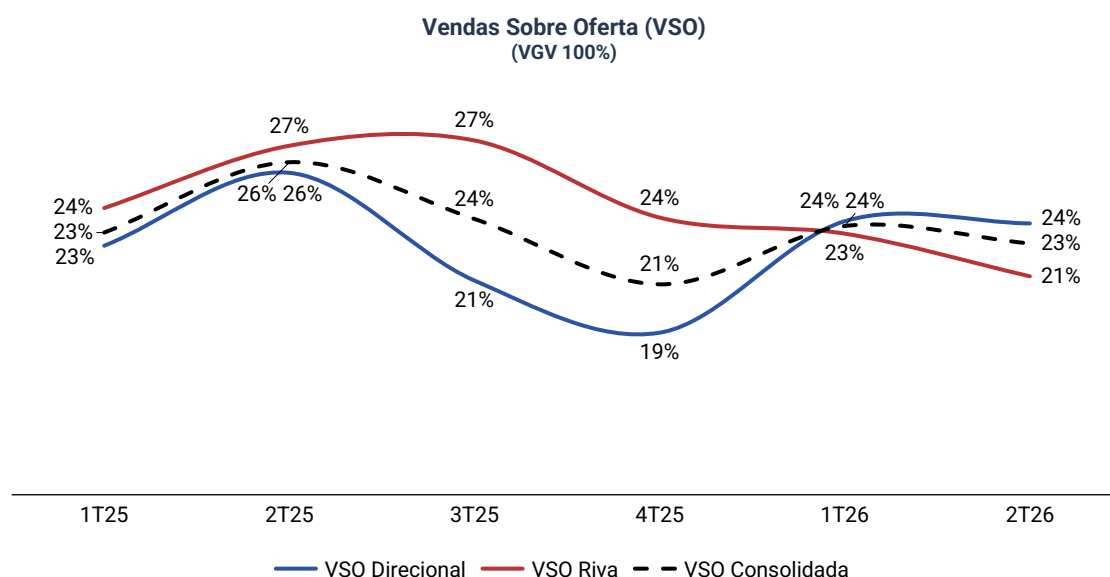
1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

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 e de alguns eventos regionais, observou-se um número significativamente menor de conversão de vendas.

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



Distratos

No 2T26, os distratos totalizaram R\$ 330 milhões em VGV (R\$ 242 milhões % Companhia), correspondendo a 16,6% das vendas brutas do trimestre.

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 normalizar-se gradualmente, convergindo para os patamares históricos dessa métrica.

No 1º semestre de 2026, os distratos somaram R\$ 636 milhões (R\$ 469 milhões % Companhia), o equivalente a 16,4% do VGV bruto contratado no período. A tabela abaixo apresenta maiores detalhes sobre os distratos no período:

Distratos ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Distratos (VGV 100%)	-330,4	-305,4	-233,0	8,2%	41,8%	-635,8	-375,1	69,5%
Vendas Brutas (VGV 100%)	1.985,3	1.887,3	1.910,3	5,2%	3,9%	3.872,6	3.378,9	14,6%
% Distratos / Vendas Brutas	16,6%	16,2%	12,2%	0,5 p.p.	4,4 p.p.	16,4%	11,1%	5,3 p.p.
Distratos (% Companhia)	-242,1	-227,2	-176,7	6,6%	37,0%	-469,3	-287,9	63,0%
Vendas Brutas (% Companhia)	1.613,7	1.579,1	1.473,1	2,2%	9,5%	3.192,9	2.684,1	19,0%
% Distratos / Vendas Brutas	15,0%	14,4%	12,0%	0,6 p.p.	3,0 p.p.	14,7%	10,7%	4,0 p.p.

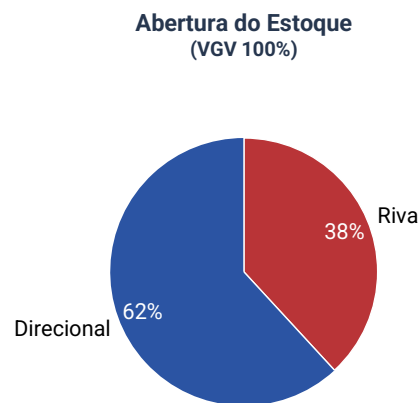
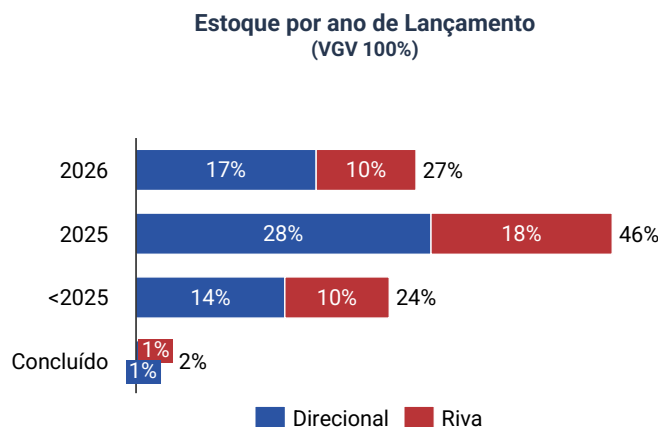
1 - No VGV distratado, desconsideram-se as transferências de crédito de clientes da unidade originalmente adquirida para outra unidade de nosso estoque.

ESTOQUE

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. Abaixo, está representado 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)	3.382	2.090	5.473	2.724	1.635	4.359
% Total	60%	37%	98%	61%	37%	98%
Concluído (R\$ milhões)	75	64	139	43	43	86
% Total	1%	1%	2%	1%	1%	2%
Total (R\$ milhões)	3.457	2.154	5.612	2.767	1.677	4.444
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.706	4.010	14.716	10.706	4.010	14.716
% Total Unidades	73%	27%	100%	73%	27%	100%

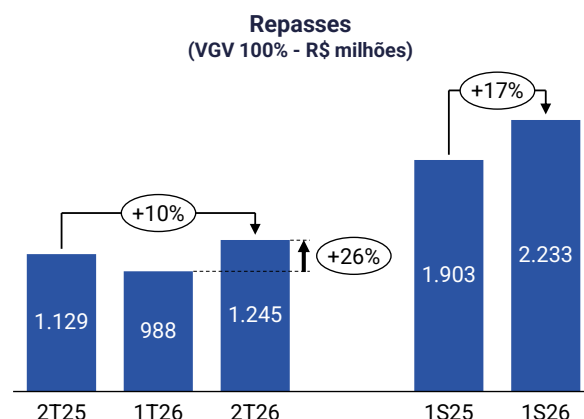
Os gráficos a seguir apresentam maior detalhamento sobre o Estoque e sua segmentação. Vale observar que **cerca de 73% do VGV em Estoque está em projetos lançados a partir de 2025 e que apenas 2% é referente a unidades concluídas.**



REPASSES

O VGV das unidades repassadas no 2T26 totalizou R\$ 1,2 bilhão, representando um crescimento de 26% em relação ao trimestre anterior e de 10% na comparação com o 2T25. Esse resultado marcou **o maior volume de repasses já registrado pela Companhia em um único trimestre**, refletindo a consistente evolução da operação.

No acumulado do ano, o VGV repassado atingiu R\$ 2,2 bilhões, um avanço de 17% em relação aos R\$ 1,9 bilhão registrados no mesmo período de 2025. O desempenho reforça a aceleração do ritmo de repasses ao longo do semestre, em linha com o crescimento operacional e a expansão das atividades da Companhia.



EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

O Grupo Direcional realizou a entrega de 6 empreendimentos/etapas no 2T26, perfazendo um total de 1.211 unidades. Desse total, 40% correspondem a produtos lançados sob a marca Direcional e 60% a projetos sob a marca Riva.

Considerando o 1º semestre de 2026, foram entregues 11 empreendimentos/etapas, somando 3.097 unidades. 52% desse volume é referente ao segmento Direcional, enquanto 48% é advindo da Riva, refletindo o sólido posicionamento da Companhia em ambos os segmentos.

BANCO DE TERRENOS

O banco de terrenos do Grupo Direcional encerrou o trimestre com um VGV potencial de R\$ 63,1 bilhões (R\$ 58,2 bilhões % Companhia), resultando em um potencial de desenvolvimento de, aproximadamente, 254,5 mil unidades.

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

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2025	Aquisições 1S26	Lançamentos 1S26	Ajustes ¹	Terrenos 1S26	VGV % Cia. 1S26	Unidades
Direcional	39.852	3.509	(1.990)	816	42.187	38.953	202.726
Riva	18.601	2.929	(1.080)	512	20.961	19.216	51.732
VGV Total	58.452	6.439	(3.071)	1.329	63.149	58.170	254.458

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

Aquisições de Terrenos

Foram adquiridos 13 terrenos no decorrer do trimestre, sendo o VGV potencial correspondente a R\$ 4,2 bilhões (R\$ 4,2 bilhões % Companhia), traduzindo-se em cerca de 12,6 mil unidades. O custo médio de aquisição relativo a esses terrenos foi de 12% do VGV estimado, com 90% do pagamento a ser realizado por meio de permuta.

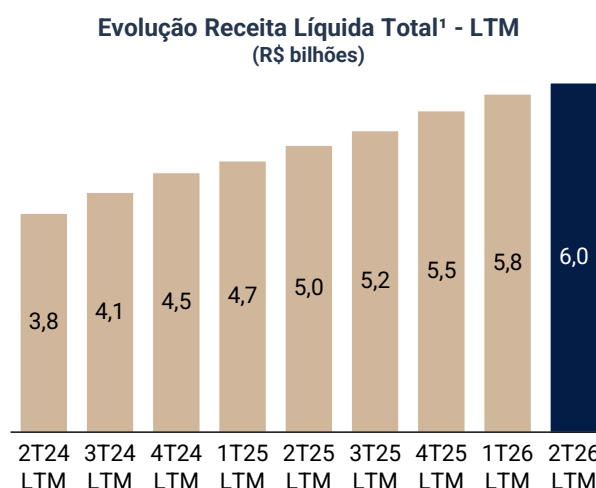
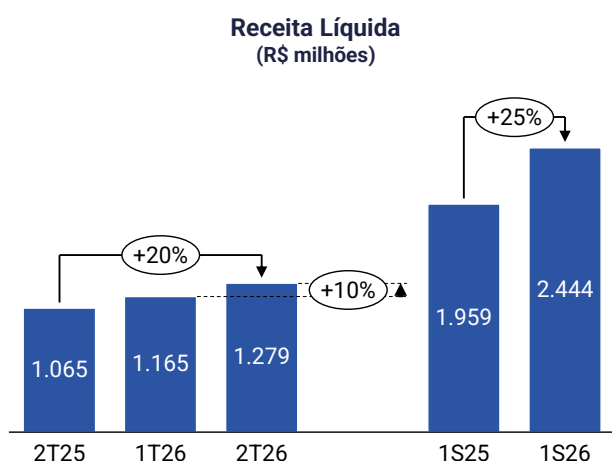
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

No 2T26, o Grupo Direcional registrou Receita Líquida de R\$ 1,3 bilhão, renovando mais uma vez seu maior nível nessa métrica. Assim, o crescimento alcançado foi de 10% em relação ao trimestre anterior e de 20% em comparação ao mesmo período de 2025. No acumulado do ano até junho, a Receita Líquida atingiu R\$ 2,4 bilhões, valor 25% maior que o observado um ano antes.

Considerando a Receita Líquida Total¹ – isto é, somando à receita líquida contábil a linha de Receita Líquida apropriada nas SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros – o valor totalizou R\$ 1,6 bilhão no trimestre, refletindo um aumento de 11% sobre o 1T26 e de 14% sobre o 2T25.

Nos últimos 12 meses (2T26 LTM), a Receita Líquida Total¹ alcançou R\$ 6,0 bilhões, superando em 22% o 2T25 LTM.



A composição da Receita Líquida Total¹ é apresentada na tabela abaixo, conforme segregação entre a Receita Líquida contábil e a receita apurada nas SPEs não consolidadas pela Companhia:

Receita Líquida Total (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Receita Líquida Total¹	1.597,4	1.440,4	1.406,1	10,9%	13,6%	3.037,8	2.556,5	18,8%
Receita Líquida	1.279,3	1.164,5	1.065,2	9,9%	20,1%	2.443,8	1.959,3	24,7%
Receita Líquida de SPEs não Consolidadas	318,1	275,9	340,9	15,3%	-6,7%	594,0	597,2	-0,5%

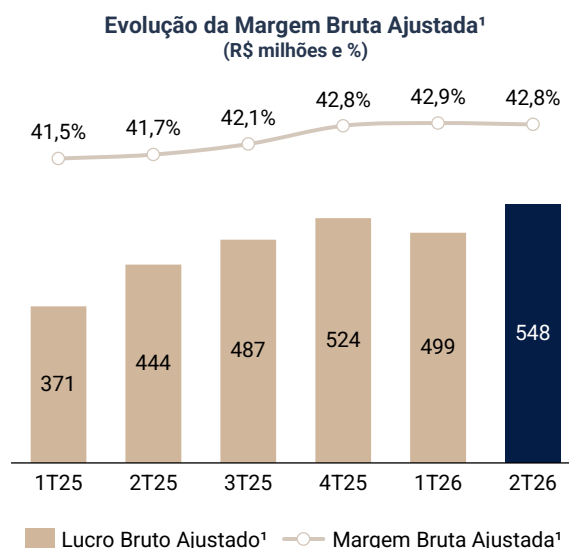
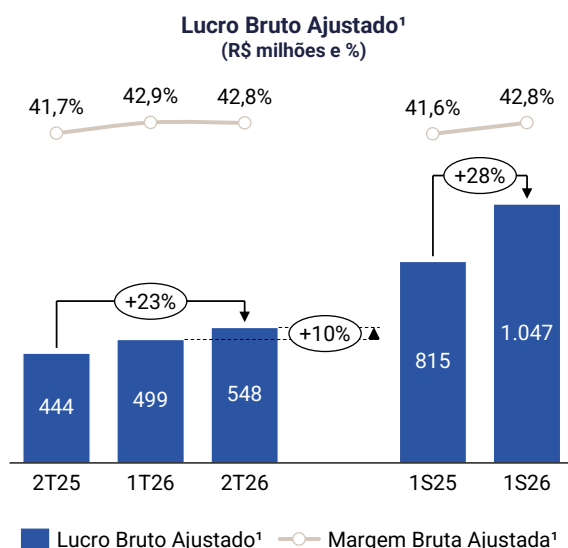
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

Lucro Bruto

O Lucro Bruto Ajustado¹ atingiu R\$ 548 milhões no 2T26, crescimento de 10% sobre o 1T26 e de 23% ante o 2T25. A Margem Bruta Ajustada¹ manteve-se em linha com o trimestre anterior, a 42,8%. Em relação ao 2T25, o incremento observado foi de 110 *bps*.

Nos seis primeiros meses de 2026, o Lucro Bruto Ajustado¹ bateu a marca de R\$ 1,0 bilhão, desempenho 28% superior ao mesmo período do ano anterior. Dessa forma, a Margem Bruta Ajustada¹ foi de 42,8% no 1S26, um incremento de 120 *bps* frente ao primeiro semestre de 2025.

Dado o cenário atual e os desdobramentos da guerra, a Companhia segue monitorando atentamente a evolução dos custos de construção e mantém sua abordagem conservadora na precificação dos produtos, corroborando seu olhar sempre voltado para a disciplina operacional e a preservação da rentabilidade.



A tabela abaixo mostra a recomposição do Lucro Bruto Ajustado¹ do período. Cabe observar o aumento do montante de juros capitalizados no custo no 2T26, que atingiram R\$ 36 milhões. Esse incremento ocorreu, sobretudo, pelo melhor desempenho de vendas de projetos que apresentavam um saldo relevante de juros a apropriar. Com isso, o Lucro Bruto (contábil) foi de R\$ 512 milhões no trimestre, e a Margem Bruta foi de 40,0%, mantendo-se em patamar bastante elevado, apesar da queda de 70 *bps* em relação ao 1T26, fruto desse *mix* de obras.

Lucro Bruto Ajustado ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Bruto	511,6	473,4	414,2	8,1%	23,5%	985,0	759,5	29,7%
(+) Juros Capitalizados	36,1	25,7	29,6	40,3%	21,8%	61,8	55,6	11,2%
Lucro Bruto Ajustado ¹	547,6	499,1	443,9	9,7%	23,4%	1.046,8	815,1	28,4%
Margem Bruta Ajustada ¹	42,8%	42,9%	41,7%	-0,1 p.p.	1,1 p.p.	42,8%	41,6%	1,2 p.p.

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



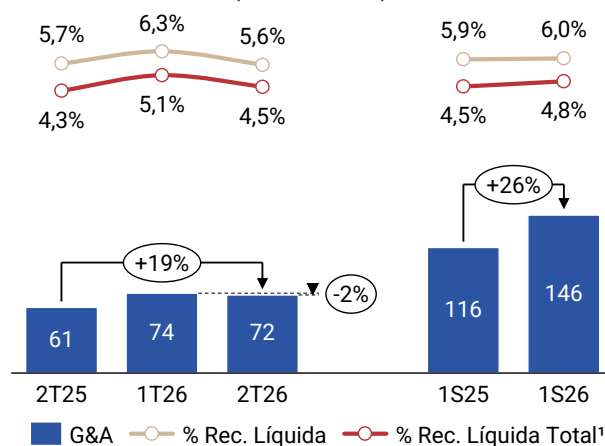
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

No 2T26, as Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 72 milhões, nominalmente abaixo do valor registrado no 1T26. A queda sequencial também foi observada em relação à representatividade sobre a Receita Líquida, atingindo 5,6% no trimestre, uma diluição de 70 *bps* frente ao 1T26.

Em relação à Receita Líquida Total¹ – linha que considera também os empreendimentos não consolidados na receita contábil da Companhia –, o G&A teve participação de 4,5% no trimestre, diluindo 60 *bps* em relação ao trimestre anterior.

No 1S26, o G&A totalizou R\$ 146 milhões, com representatividade de 6,0% sobre a Receita Líquida e de 4,8% sobre a Receita Líquida Total¹.

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



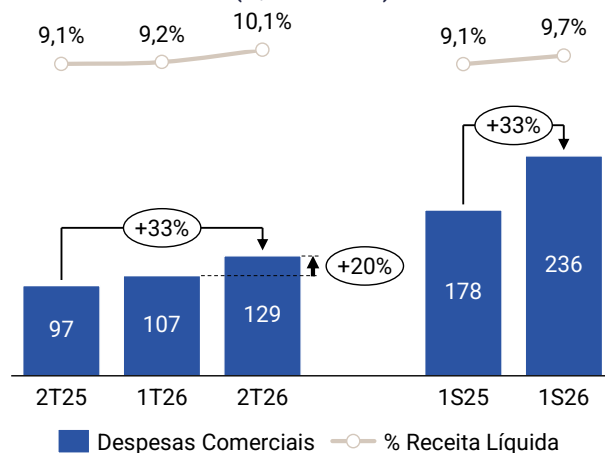
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais, que englobam gastos com comissões, marketing e manutenção de pontos de venda, totalizaram R\$ 129 milhões no 2T26, um aumento de 20% em relação ao 1T26 e de 33% sobre o 2T25.

Vale ressaltar que o crescimento das Despesas Comerciais deveu-se, principalmente, ao maior volume de lançamentos ocorridos no trimestre, com maior investimento em marketing. Além disso, o maior volume de distratos nos últimos trimestres, conforme comentado acima, impacta as Despesas Comerciais, considerando que parte dessas despesas estão relacionadas às vendas brutas. Por fim, vale ressaltar que a já citada menor conversão de vendas ocorrida no final do trimestre também impactou no reconhecimento de receita e, consequentemente, no aumento pontual da representatividade das Despesas Comerciais sobre a Receita Líquida, que foi de 10,1% no trimestre e de 9,7% no semestre.

Despesas Comerciais
(R\$ milhões e %)



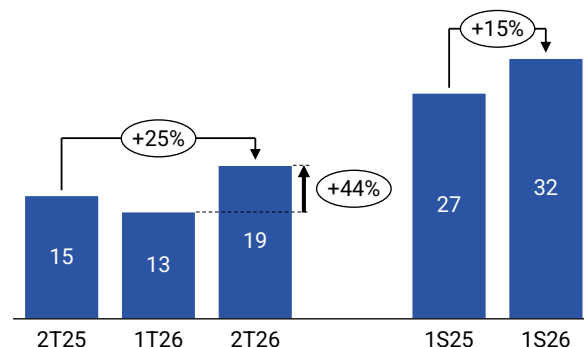


Resultado de Equivalência Patrimonial

A linha de Equivalência Patrimonial foi de R\$ 19 milhões no 2T26, 44% acima do 1T26 e 25% acima do 2T25. No semestre, a rubrica totalizou R\$ 32 milhões, avançando 15% em comparação ao primeiro semestre de 2025.

Vale lembrar que o Resultado de Equivalência Patrimonial decorre da participação detida pela Companhia em SPEs que não são controladas ou que são controladas em conjunto com parceiros. Esses projetos não contribuem com a receita apropriada pela Companhia, mas sim com a linha de Equivalência, de acordo com o resultado líquido obtido e com a participação percentual da Companhia em cada um deles.

Resultado de Equivalência Patrimonial
(R\$ milhões)



Outras Receitas e Despesas Operacionais

No trimestre, as Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentaram resultado líquido negativo de R\$ 41 milhões, o correspondente a 3,2% da Receita Líquida. Os principais impactos na linha decorreram de: (i) constituições e reversões de provisões, que somaram um montante líquido negativo de R\$ 26 milhões; e (ii) despesas jurídicas recorrentes e afins, que totalizaram R\$ 13 milhões.

Com isso, considerando os primeiros seis meses de 2026, a rubrica de Outras Receitas e Despesas Operacionais registrou um resultado líquido negativo de R\$ 53 milhões (versus R\$ 72 milhões no mesmo período de 2025).

EBITDA

O EBITDA alcançou R\$ 311 milhões no 2T26, crescendo 27% em relação ao mesmo período do ano passado e ficando em linha com o trimestre anterior. A Margem EBITDA foi de 24,3%, representando um incremento de 140 bps sobre o 2T25.

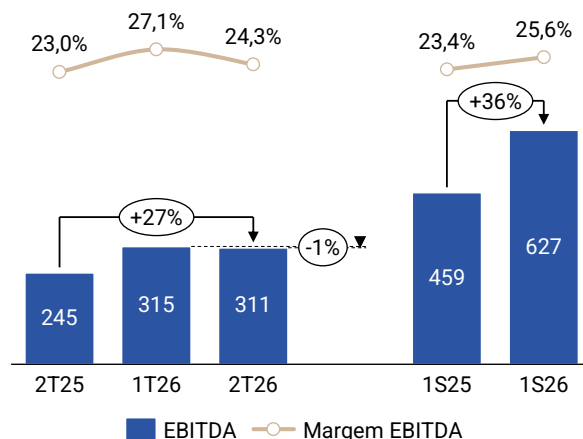
No 1S26, o EBITDA totalizou R\$ 627 milhões, 36% acima do que havia sido observado no 1S25. Como consequência, a Margem EBITDA alcançou 25,6%, representando uma expansão de 220 bps no período comparativo.

Analisando o EBITDA ajustado pelos juros capitalizados no custo (por sua natureza financeira) e por eventuais efeitos não recorrentes alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais, conforme o caso, o indicador atingiu R\$ 348 milhões no trimestre, 6% acima do 1T26 e 27% acima do 2T25. Nesse cenário, a Margem EBITDA Ajustada¹ foi de 27,2% no período.

No acumulado do ano até junho, o EBITDA Ajustado¹ totalizou R\$ 675 milhões, um crescimento de 33% em relação ao 1S25. A Margem EBITDA Ajustada¹ do 1S26 alcançou 27,6%, 170 bps maior do que no 1S25.

A tabela abaixo detalha a recomposição do EBITDA e da Margem EBITDA do período:

EBITDA
(R\$ milhões e %)



Recomposição do EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido do Período	201,6	213,2	183,7	-5,4%	9,7%	414,8	348,3	19,1%
(+) Depreciação e amortização	22,5	22,5	19,7	0,0%	14,3%	45,1	37,7	19,5%
(+) Imposto de renda e contribuição social	27,1	24,5	22,5	10,9%	20,4%	51,6	43,6	18,2%
(+) Participação dos acionistas minoritários	53,9	54,4	36,9	-0,8%	46,1%	108,3	63,8	69,6%
(+/-) Resultado financeiro	6,2	0,6	(18,2)	887,2%	-134,1%	6,8	(34,3)	-119,9%
EBITDA	311,5	315,2	244,7	-1,2%	27,3%	626,6	459,2	36,5%
Margem EBITDA	24,3%	27,1%	23,0%	-2,7 p.p.	1,4 p.p.	25,6%	23,4%	2,2 p.p.

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

Resultado Financeiro

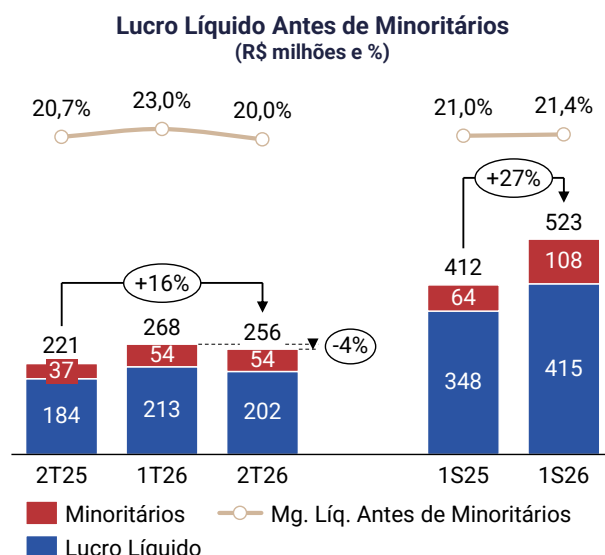
No 2T26, o Resultado Financeiro apresentou saldo líquido negativo de R\$ 6 milhões. Os principais impactos decorreram de: (i) resultado negativo de R\$ 12 milhões, advindo de receita de aplicações financeiras, despesas com juros, tarifas bancárias e atualização do saldo de cessão de recebíveis; (ii) resultado recorrente positivo de R\$ 12 milhões, referente a atualização monetária e de juros contratuais, majoritariamente atrelados às contas a receber de clientes; (iii) despesas relativas a vendas de carteiras efetuadas em períodos anteriores, no montante de R\$ 5 milhões; e (iv) resultado líquido positivo de R\$ 2 milhões, em função dos instrumentos financeiros derivativos, mantidos pela Companhia para proteção contra oscilações em taxas de juros.

Resultado antes de Minoritários

O Lucro Líquido antes da participação de não controladores em SPEs e SCPs (minoritários) foi de R\$ 256 milhões no 2T26 (+16% ano contra ano), resultando em uma Margem Líquida antes de Minoritários de 20,0%.

Com isso, no semestre, a linha totalizou R\$ 523 milhões, 27% de crescimento sobre o 1S25, com uma expansão de 40 bps da Margem Líquida antes de Minoritários, chegando a 21,4% no período.

Vale pontuar a manutenção do patamar das despesas com minoritários em relação ao que havia sido registrado no 1T26. Nesse sentido, o montante destinado aos não controladores somou R\$ 108 milhões no acumulado do ano até junho.



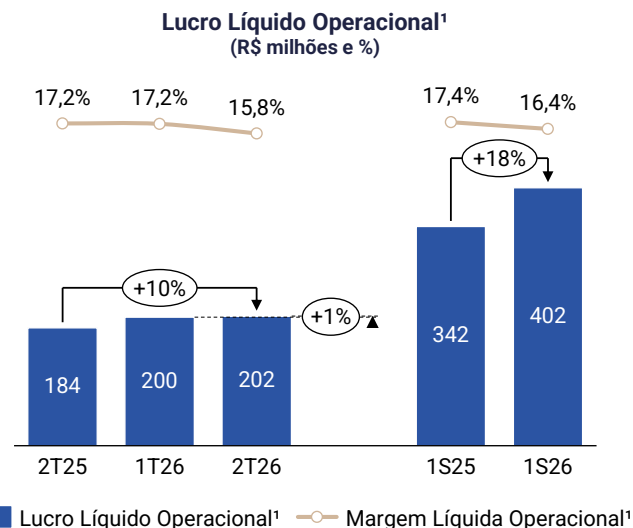
Lucro Líquido

No 2T26, o Lucro Líquido Operacional¹ do Grupo Direcional atingiu R\$ 202 milhões no trimestre, crescendo 10% em relação ao mesmo trimestre de 2025 e virtualmente em linha com o trimestre anterior. A Margem Líquida Operacional¹ do trimestre foi de 15,8%, com um ROE Anualizado¹ de 35%.

No 1S26, o Lucro Líquido Operacional¹ totalizou R\$ 402 milhões, montante 18% superior em comparação ao primeiro semestre de 2025. A Margem Líquida Operacional¹ do período foi de 16,4%.

Ao se analisar o Lucro Líquido do semestre pela ótica contábil, a linha apresentou um total de R\$ 415 milhões (+19% sobre o 1S25), com uma Margem Líquida de 17,0%.

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



Lucro Líquido Operacional ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido	202	213	184	-5,4%	9,7%	415	348	19,1%
(+/-) Outras despesas (receitas) não recorrentes	-	-13	-	-100%	-	-13	-7	97%
Lucro Líquido Operacional ¹	202	200	184	0,7%	9,7%	402	342	17,6%
Margem Líquida Operacional ¹	15,8%	17,2%	17,2%	-1,4 p.p.	-1,5 p.p.	16,4%	17,4%	-1,0 p.p.

1 - Lucro Líquido e Margem Líquida Operacional: ajuste pelo resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais", conforme o caso.

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis

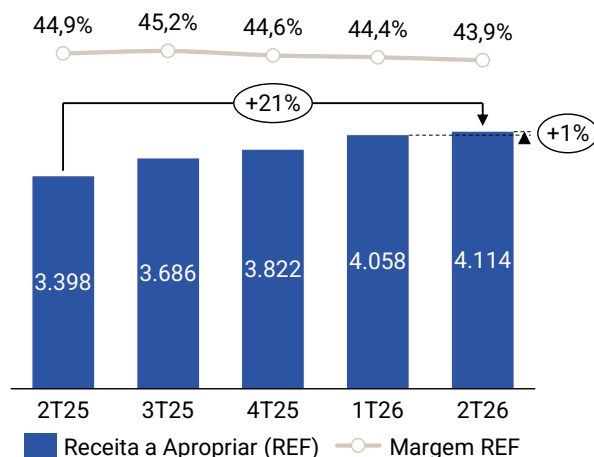
O Grupo Direcional encerrou o 2T26 com R\$ 4,1 bilhões em Receita a Apropriar (REF) proveniente de vendas de imóveis, montante 21% acima do que havia sido observado no mesmo período de 2025.

A Margem REF manteve-se em nível sólido no encerramento do trimestre, a 43,9%, refletindo o atual *mix* de produtos da Companhia.

Na Riva, a Receita a Apropriar alcançou R\$ 1,8 bilhão no 2T26, volume 28% superior ao registrado no 2T25. A subsidiária encerrou o trimestre com Margem REF de 45,0%, endossando ainda mais a consistência da estratégia comercial aplicada em todo o Grupo Direcional e a sua já conhecida diligência em relação à execução e ao controle dos projetos.

A tabela abaixo apresenta o Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis e a Margem REF:

Receita a Apropriar de Vendas de Imóveis (R\$ milhões e %)



Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receitas a Apropriar de Vendas de Imóveis	4.113,9	4.057,9	3.398,1	1,4%	21,1%
Custo a Incorrer	-2.306,2	-2.258,1	-1.873,5	2,1%	23,1%
Resultado a Apropriar Incorporação	1.807,7	1.799,8	1.524,6	0,4%	18,6%
Margem Resultado de Exercícios Futuros (REF)	43,9%	44,4%	44,9%	-0,4 p.p.	-0,9 p.p.

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

A posição de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras era de R\$ 2,4 bilhões ao final do 2T26, representando um incremento de 16% em relação ao saldo registrado no 2T25. A manutenção de uma liquidez saudável reforça o compromisso da Companhia com o equilíbrio de sua estrutura de capital, ao mesmo tempo em que preserva o olhar sempre atento às oportunidades de crescimento.

Caixa e Equivalentes e Aplicações Financeiras (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.529,6	1.662,2	1.251,7	-8,0%	22,2%
Aplicações Financeiras	924,7	758,6	872,9	21,9%	5,9%
Total	2.454,2	2.420,8	2.124,6	1,4%	15,5%

Contas a Receber

O saldo contábil da linha de Contas a Receber¹ totalizou R\$ 3,1 bilhões no encerramento do 2T26, 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\$ 1,8 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 134 dias.

Contas a Receber ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Venda de Imóveis	3.108,9	2.985,4	2.362,2	4,1%	31,6%
Prestação de Serviços	34,1	35,0	17,3	-2,7%	97,7%
Venda de Terreno	5,9	5,5	5,2	6,6%	14,1%
Total	3.148,9	3.026,0	2.384,7	4,1%	32,0%
Parcela Circulante	1.722,0	1.607,7	1.280,5	7,1%	34,5%
Parcela Não-Circulante	1.426,9	1.418,3	1.104,1	0,6%	29,2%
Contas a Receber (Venda de Imóveis)	3.108,9	2.985,4	2.362,2	4,1%	31,6%
Cessão de Recebíveis	1.264,3	1.124,8	877,1	12,4%	44,1%
Contas a Receber líquido de Cessão de Recebíveis	1.844,6	1.860,6	1.485,2	-0,9%	24,2%
Receita Líquida com Venda de Imóveis	1.239,0	1.124,0	1.046,0	10,2%	18,5%
Dias de Contas a Receber ²	134	149	128	-10,0%	4,8%

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 2T26 era de R\$ 7,3 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\$ 3,2 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 %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Tabela Direta	2.150	2.189	1.534	-2%	40%
<i>Pré-chaves</i>	683	687	471	-1%	45%
<i>Pós-chaves</i>	1.468	1.503	1.063	-2%	38%
Pró-Soluto	1.010	902	763	12%	32%
<i>Pré-chaves</i>	314	286	237	10%	33%
<i>Pós-chaves</i>	696	616	526	13%	32%
Carteira Total	3.160	3.092	2.298	2%	38%

Por fim, o saldo de Cessão de Recebíveis consolidado no balanço da Companhia era de R\$ 1,3 bilhão no encerramento do 2T26, sendo somente R\$ 296 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\$ 919 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\$ 247 milhões no encerramento do trimestre.
- (ii) Pró-soluto/Taxas: 345 milhões, tratam-se de operações cuja exposição referente às cotas subordinadas totalizava R\$ 49 milhões ao final do 2T26.

Endividamento

Ao final do 2T26, a Direcional apresentou um endividamento bruto de R\$ 3,0 bilhões, dos quais 90% referem-se a obrigações de longo prazo (passivo não circulante). O prazo médio ponderado de vencimento do endividamento foi de 65 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; a Companhia encerrou o trimestre com dívida líquida de R\$ 492 milhões. Como resultado, o índice de alavancagem financeira (medida pela relação entre dívida líquida e patrimônio líquido) recuou 6 p.p., atingindo 18,0% ao término do período.

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

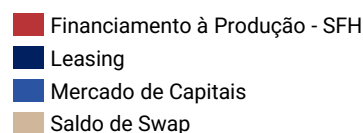
Endividamento (R\$ milhões, exceto %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Empréstimos e Financiamentos	2.956,1	3.076,3	2.026,9	-3,9%	45,8%
CRI	2.454,3	2.512,8	1.523,0	-2,3%	61,1%
Financiamento à Produção	501,1	562,7	502,8	-10,9%	-0,3%
FINAME e Leasing	0,7	0,8	1,1	-11,9%	-37,8%
Caixa e Equivalentes	2.454,2	2.420,8	2.124,6	1,4%	15,5%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) antes dos swaps	501,9	655,5	-97,7	-23,4%	-613,8%
Posição de contratos de swaps	9,6	42,7	39,8	-77,5%	-75,9%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)¹	492,3	612,8	-137,5	-19,7%	-458,0%
Dívida Líquida¹ / Patrimônio Líquido	18,0%	24,0%	-5,6%	-6,0 p.p.	23,6 p.p.
Dívida Líquida Corporativa²	-8,7	50,2	-640,3	-117,4%	-98,6%
Dívida Líquida Corporativa² / Patrimônio Líquido	-0,3%	2,0%	-25,9%	-2,3 p.p.	25,6 p.p.
Empréstimos e Financiamentos por indexador	2.956,1	3.076,3	2.026,9	-3,9%	45,8%
TR	475,1	548,0	502,8	-13,3%	-5,5%
IPCA ³	1.032,1	1.095,7	808,9	-5,8%	27,6%
CDI	766,9	769,4	531,3	-0,3%	44,3%
Prefixado ³	682,0	663,2	183,9	2,8%	270,9%

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)



2.947

501

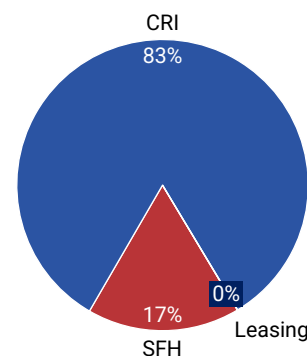
1

2.454

-10

Saldo Total

Breakdown Empréstimos e Financiamentos
(% do Saldo)



Geração de Caixa¹

No 2T26, o Grupo Direcional reportou uma geração de caixa contábil¹ 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 operacional² 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.

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 30/06/2026: R\$ 13,92

Número de Ações (Ex-Tesouraria):
520 milhões**Valor de Mercado:**
R\$ 7,2 bilhões / US\$ 1,4 bilhão**Free Float:**
63%**Volume médio diário 2T26:**
7,5 milhões de ações
R\$ 100,3 milhões
15.223 negócios**CONFERÊNCIA DE RESULTADOS**
(com tradução simultânea para inglês)Data: 12/08/2026 - Quarta-feira
09:00 - Horário de Brasília
08:00 - Horário de Nova Iorque**Dados para Conexão:**[Zoom](#)[YouTube](#)**CONTATOS****Equipe de RI**
(31) 3431-5509 | (31) 3431-5512
ri@direcional.com.br
ri.direcional.com.br**Site Institucional**
www.direcional.com.br**Endereço**
Rua dos Otoni, 177 - 14º andar
Belo Horizonte - MG
CEP: 30.150-270

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Balanço Patrimonial - Consolidado (R\$ Mil)	30/06/2026	31/12/2025	Δ %
Ativo circulante	7.032.181	6.128.834	15%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.454.207	2.182.799	12%
Contas a receber	1.721.977	1.438.700	20%
Estoques	2.409.708	2.086.835	15%
Crédito com partes relacionadas	128.263	92.922	38%
Tributos a recuperar	53.389	43.855	22%
Contas a receber por alienação de investimentos	3	1.718	-100%
Outros créditos	264.634	282.005	-6%
Ativo não circulante	7.596.137	7.090.801	7%
Aplicações financeiras	295.890	230.360	28%
Contas a receber	1.426.941	1.389.073	3%
Estoques	5.213.553	4.864.673	7%
Depósitos judiciais	26.289	24.277	8%
Tributos a recuperar	11.365	11.059	3%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.795	5.798	-0%
Outros créditos	186.501	148.204	26%
Investimentos	125.111	124.135	1%
Imobilizado	273.325	260.159	5%
Intangível	31.367	33.063	-5%
Total do ativo	14.628.318	13.219.635	11%

Balanço Patrimonial - Consolidado (R\$ Mil)	30/06/2026	31/12/2025	Δ %
Passivo circulante	1.684.451	1.621.183	4%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	297.868	274.805	8%
Cessão de Recebíveis	307.136	296.402	4%
Fornecedores	175.561	181.281	-3%
Fornecedores - Risco Sacado	19.116	12.949	48%
Obrigações trabalhistas	109.279	87.815	24%
Obrigações tributárias	63.979	67.093	-5%
Financiamento por arrendamento	11.089	12.686	-13%
Credores por imóveis compromissados	67.844	131.775	-49%
Adiantamento de clientes	64.903	83.947	-23%
Outras contas a pagar	319.401	222.844	43%
Dividendos a pagar	16.410	11.519	42%
Provisão para garantia	18.550	23.533	-21%
Débitos com partes relacionadas	213.315	214.534	-1%
Passivo não circulante	10.206.725	9.278.301	10%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	2.658.251	2.483.542	7%
Cessão de Recebíveis	957.157	900.748	6%
Fornecedores	15.721	14.082	12%
Provisão para garantia	34.614	24.866	39%
Obrigações tributárias	70.791	60.531	17%
Financiamento por arrendamento	74.202	76.290	-3%
Credores por imóveis compromissados	5.770.262	5.088.473	13%
Adiantamento de clientes	526.375	521.793	1%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	42.628	39.280	9%
Outras contas a pagar	56.724	68.696	-17%
Patrimônio líquido	2.737.142	2.320.151	18%
Capital social	1.181.857	1.181.857	-
Gastos com emissões de ações	-21.994	-21.994	-
Ações em tesouraria	-6.583	-22.571	-71%
Reservas de capital	188.872	192.734	-2%
Ajuste de avaliação patrimonial	235.951	238.956	-1%
Reservas de lucro	333.953	347.639	-4%
Lucro no período	414.809	0	-
	2.326.865	1.916.621	21%
Participação de não controladores	410.277	403.530	2%
Total do passivo e patrimônio líquido	14.628.318	13.219.635	11%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Receita operacional líquida	1.279.265	1.164.527	1.065.210	9,9%	20,1%	2.443.792	1.959.342	24,7%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-767.704	-691.115	-650.981	11,1%	17,9%	-1.458.819	-1.199.833	21,6%
Lucro bruto	511.561	473.412	414.229	8,1%	23,5%	984.973	759.510	29,7%
Despesas gerais e administrativas	-72.032	-73.565	-60.634	-2,1%	18,8%	-145.597	-115.767	25,8%
Despesas comerciais	-128.636	-107.345	-96.860	19,8%	32,8%	-235.981	-177.845	32,7%
Resultado com equivalência patrimonial	18.568	12.932	14.911	43,6%	24,5%	31.500	27.279	14,9%
Outras receitas e despesas operacionais	-40.693	-12.800	-46.633	217,9%	-12,7%	-53.493	-71.714	-25,4%
Receitas (despesas) operacionais	-222.793	-180.778	-189.216	23,2%	17,7%	-403.571	-338.048	19,4%
Despesas financeiras	-140.037	-119.807	-79.992	16,9%	75,1%	-259.844	-141.282	83,9%
Receitas financeiras	133.834	119.179	98.161	12,3%	36,3%	253.013	175.562	44,1%
Resultado financeiro	-6.203	-628	18.169	887,4%	-134,1%	-6.832	34.281	-119,9%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	282.565	292.006	243.182	-3,2%	16,2%	574.571	455.742	26,1%
IR e CSLL - corrente e diferido	-27.138	-24.472	-22.538	10,9%	20,4%	-51.610	-43.647	18,2%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	255.427	267.534	220.644	-4,5%	15,8%	522.961	412.095	26,9%
Participantes em SCPs e SPEs	-53.778	-54.374	-36.901	-1,1%	45,7%	-108.152	-63.836	69,4%
Lucro líquido do período	201.649	213.160	183.743	-5,4%	9,7%	414.809	348.259	19,1%
Margem Bruta	40,0%	40,7%	38,9%	-0,7 p.p.	1,1 p.p.	40,3%	38,8%	1,5 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	42,8%	42,9%	41,7%	-0,1 p.p.	1,1 p.p.	42,8%	41,6%	1,2 p.p.
Margem Líquida	15,8%	18,3%	17,2%	-2,5 p.p.	-1,5 p.p.	17,0%	17,8%	-0,8 p.p.

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

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA

Demonstração de Fluxo de Caixa - Consolidado (R\$ Mil)	30/06/2026	30/06/2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	574.571	455.742
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	45.988	37.748
Resultado de equivalência patrimonial	-31.500	-27.279
Receita de aplicações financeiras	-56.084	-48.617
Provisão para garantia	15.169	15.906
Juros sobre encargos e financiamentos	189.589	124.339
Hedge accounting - Valor justo	-40.594	20.043
Resultado com derivativos	41.578	-20.022
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	16.643	12.832
Resultado com permuta física	-29.182	-24.582
Ganho na alienação de investimentos	-27.399	-13.596
Amortização de Mais Valia	-	5.376
Correção do contas a receber por aquisição de participações societárias	-79	-38
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	5.071	14.965
Ajuste a valor presente sobre financiamento por arrendamento	3.143	2.733
Despesas com cessão de recebíveis	10.714	6.518
Despesas liquidação cessão de recebíveis	8.908	-
Ajuste ao valor realizável líquido de estoque concluído	145	147
Correção Cessão de recebíveis	62.178	31.979
Provisão para perdas de contas a receber	44.348	40.875
Provisão para distratos	20.197	-
Provisão para plano de opções de ações	11.744	7.144
Provisão para participação nos lucros	5.418	3.834
Acréscimos (decréscimo) em ativos		
Contas a receber	-390.754	-586.330
Estoques	150.409	135.919
Créditos diversos	-24.645	-31.843
Partes relacionadas	5.302	-20.546
Depósitos judiciais	-2.012	-2.404
Tributos a recuperar	-9.840	1.646
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	4.312	-4.192
Obrigações trabalhistas	16.046	9.601
Obrigações tributárias	-5.046	19.941
Credores por imóveis compromissados	-191.085	-100.149
Adiantamento de clientes	15.323	12.629
Contas a pagar	-16.136	7.140
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	-13.295	-8.835
Partes relacionadas	-1.219	68.413
Garantia de obra	-10.639	-12.396
Outros Passivos	-116.345	21.410
Imposto de renda e contribuição social pagos	-39.539	-37.999
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais	241.403	118.052
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo (Decréscimo) de investimentos (SCPs e SPEs)	-41.563	-5.527
Dividendos recebidos	30.053	44.792
Valor recebido pela alienação de investimentos	90.847	74.232
Aportes e mútuos	-39.547	8.643
Acréscimo do imobilizado	-55.796	-36.485
Acréscimo de intangível	-9.139	-12.945
Aplicações financeiras (resgates e aportes, líquidos)	49.357	-51.236
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	24.212	21.474
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Alienação de ações em tesouraria	0	1
Dividendos pagos aos controladores	4.513	-299.399
Ingresso de cessão de recebíveis	346.415	240.965
Pagamento de cessão de recebíveis	-252.722	-106.362
Recompra de ações	-13.270	-11.274
Amortização do financiamento por arrendamento	-6.465	-4.730
Juros pagos sobre arrendamento	-363	-413
Ingressos de empréstimos	714.361	709.604
Pagamento de custos de estruturação de dívidas	-20.467	-15.545
Amortizações dos empréstimos e financiamentos	-439.951	-297.590
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	-163.045	-73.477
Dividendos pagos a sócios não controladores	-81.178	-47.118
Aumento (redução) de capital por não controladores	-23.232	225.467
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	64.596	320.129
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	330.211	459.655
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	1.199.343	792.054
No final do período	1.529.554	1.251.709

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO - RIVA



Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	30/06/2026	31/12/2025	Δ %
Ativo circulante	2.153.474	2.127.160	1%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	470.451	780.028	-40%
Contas a receber	552.913	538.848	3%
Estoques	795.445	673.395	18%
Crédito com partes relacionadas	72.938	61.677	18%
Contas a receber por alienação de investimentos	1	0	-
Tributos a recuperar	11.389	8.928	28%
Outros créditos	250.337	64.284	289%
Ativo não circulante	3.063.891	2.688.520	14%
Aplicações financeiras	106.625	65.435	63%
Contas a receber	762.155	753.541	1%
Estoques	2.051.302	1.761.137	16%
Depósitos judiciais	2.315	2.219	4%
Tributos a recuperar	1.821	1.738	5%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.298	5.297	0%
Outros créditos	41.397	28.460	45%
Investimentos	57.683	39.361	47%
Imobilizado	35.253	31.264	13%
Intangível	42	68	-38%
Total do ativo	5.217.365	4.815.680	8%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	30/06/2026	31/12/2025	Δ %
Passivo circulante	571.247	555.456	3%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	24.128	33.335	-28%
Cessão de recebíveis	163.162	151.213	8%
Fornecedores	54.138	52.961	2%
Fornecedores - Risco Sacado	5.956	5.376	11%
Obrigações trabalhistas	23.077	17.593	31%
Obrigações tributárias	23.882	27.381	-13%
Financiamento por arrendamento	105	102	3%
Credores por imóveis compromissados	21.394	41.872	-49%
Adiantamento de clientes	44.761	52.553	-15%
Outras contas a pagar	51.023	50.105	2%
Provisão para garantia	5.197	6.812	-24%
Dividendos a pagar	83.164	58.852	41%
Débitos com partes relacionadas	71.260	57.301	24%
Passivo não circulante	3.817.522	3.459.767	10%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	415.695	546.854	-24%
Cessão de recebíveis	690.979	645.627	7%
Fornecedores	4.695	4.572	3%
Tributos correntes com recolhimento diferido	37.744	33.255	13%
Credores por imóveis compromissados	2.309.890	1.874.551	23%
Adiantamento de clientes	292.799	281.319	4%
Provisão para garantia	9.976	8.189	22%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	1.432	1.748	-18%
Outras contas a pagar	54.312	63.652	-15%
Patrimônio líquido	828.596	800.457	4%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	790.749	767.918	3%
Participação dos não controladores	37.847	32.539	16%
Total do passivo e patrimônio líquido	5.217.365	4.815.680	8%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA - RIVA



Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ Mil)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
Receita operacional líquida	430.256	405.447	365.306	6,1%	17,8%	835.703	691.040	20,9%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-245.566	-230.026	-222.903	6,8%	10,2%	-475.592	-417.721	13,9%
Lucro bruto	184.690	175.421	142.403	5,3%	29,7%	360.111	273.319	31,8%
Despesas comerciais, gerais e administrativas	-47.604	-36.901	-30.934	29,0%	53,9%	-84.505	-63.207	33,7%
Resultado com equivalência patrimonial	12.193	8.643	5.157	41,1%	136,4%	20.836	13.254	57,2%
Outras receitas e despesas operacionais	-4.925	-5.603	-3.600	-12,1%	36,8%	-10.528	-5.030	109,3%
Receitas (despesas) operacionais	-40.336	-33.861	-29.377	19,1%	37,3%	-74.197	-54.983	34,9%
Resultado financeiro	-12.986	286	-5.849	-4.640,6%	122,0%	-12.700	-10.495	21,0%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	131.368	141.846	107.177	-7,4%	22,6%	273.214	207.841	31,5%
IR e CSLL - corrente e diferido	-11.849	-12.398	-7.609	-4,4%	55,7%	-24.247	-14.818	63,6%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	119.519	129.448	99.568	-7,7%	20,0%	248.967	193.023	29,0%
Participantes em SCPs e SPEs	-9.703	-9.932	-8.943	-2,3%	8,5%	-19.635	-18.250	7,6%
Lucro líquido do período	109.816	119.516	90.625	-8,1%	21,2%	229.332	174.773	31,2%
Margem Bruta	42,9%	43,3%	39,0%	-0,3 p.p.	3,9 p.p.	43,1%	39,6%	3,5 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	45,0%	44,6%	41,0%	0,5 p.p.	4,1 p.p.	44,8%	41,7%	3,1 p.p.
Margem Líquida	25,5%	29,5%	24,8%	-4,0 p.p.	0,7 p.p.	27,4%	25,3%	2,2 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 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, August 11, 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 second quarter of 2026 (2Q26). 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).

2Q26 EARNINGS RELEASE

- ✓ **ADJUSTED GROSS MARGIN¹ OF 42.8% IN 2Q26, UP 110 BPS FROM 2Q25**
- ✓ **NET REVENUE OF BRL 1.3 BILLION IN THE QUARTER, UP 20% FROM 2Q25**
- ✓ **ANNUALIZED ROE OF 35% IN THE QUARTER**
- ✓ **CASH GENERATION² OF BRL 130 MILLION IN THE QUARTER, WITH OPERATING CASH GENERATION³ OF BRL 80 MILLION**

OTHER HIGHLIGHTS

- Gross Sales of BRL 2.0 billion in 2Q26, the highest level in the Company's history
- Net Revenue totaled BRL 2.4 billion in the first half of the year (1H26), up **25%** compared to 1H25
- Total Net Revenue⁴ of BRL 1.6 billion in the quarter and BRL 6.0 billion over the last twelve months (2Q26 LTM)
- Deferred (Backlog) Revenue of BRL 4.1 billion at the end of 2Q26, with a **Backlog Margin** of 43.9%
- EBITDA reached BRL 311 million in the quarter, 27% above 2Q25, with an **EBITDA Margin** of 24.3% (+140 bps in the period)
- Net Income of BRL 202 million in 2Q26 and BRL 415 million in 1H26
- Leverage Ratio (Net Debt-to-Equity) declined by 6 p.p. in the quarter, reaching 18.0%

1 - Adjustment excluding capitalized interest in cost.

2 - Cash Generation/Consumption: change in adjusted net debt, excluding dividend payments, share repurchases, and changes in the balance of interest rate swap contracts.

3 - Operating Cash Generation/(Consumption): accounting cash generation excluding the effects of asset monetizations and the change in the policy adopted by *Caixa Econômica Federal* for the deposit of funds from transfer agreements.

4 - Including revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled and jointly controlled).



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.....	11
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	12
Net Revenue	12
Gross Profit	13
General and Administrative Expenses (G&A)	14
Selling Expenses	14
Equity Income	14
Other Operating Income and Expenses.....	15
EBITDA.....	15
Financial Results	16
Net Income before Minority Interest.....	16
Net Income.....	16
Deferred Results from Real Estate Sales	17
BALANCE SHEET HIGHLIGHTS	18
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	18
Accounts Receivable.....	18
Indebtedness.....	19
Cash Generation ¹	20
CONSOLIDATED BALANCE SHEET	22
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT	23
CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	24
CONSOLIDATED BALANCE SHEET - RIVA.....	25
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT - RIVA.....	26
GLOSSARY	27



MESSAGE FROM THE BOARD

We are pleased to present our results for the second quarter of 2026, along with our perspective on the current business environment. We achieved our strongest quarterly performance across many of our key operating metrics, delivering significant growth compared to the previous year despite the impact of seasonal factors during the period.

We significantly accelerated our launch activity in 2Q26, more than doubling the PSV launched in 1Q26 to reach a total of BRL 2.1 billion. In total, more than 5.5 thousand new units were launched during the quarter. In the first half of the year, launches totaled BRL 3.1 billion, while over the last twelve months ended June (2Q26 LTM), launched PSV reached BRL 7.1 billion.

Gross Sales reached BRL 2.0 billion in 2Q26, marking the strongest quarterly performance in the Company's history. The result reinforces the robust momentum experienced by the segment during the first half of the year. It is worth noting, however, that sales conversion slowed temporarily during the final weeks of the quarter, particularly in the last two weeks of June, a period that coincided with the FIFA World Cup and major regional events in some of the markets where we operate. Although this temporarily affected the expected sales volume, we maintained quarterly VSO at 23%, with Net Contracted PSV totaling BRL 1.7 billion.

In the first half of the year, Net Sales totaled BRL 3.2 billion, while in 2Q26 LTM, the metric reached BRL 6.4 billion.

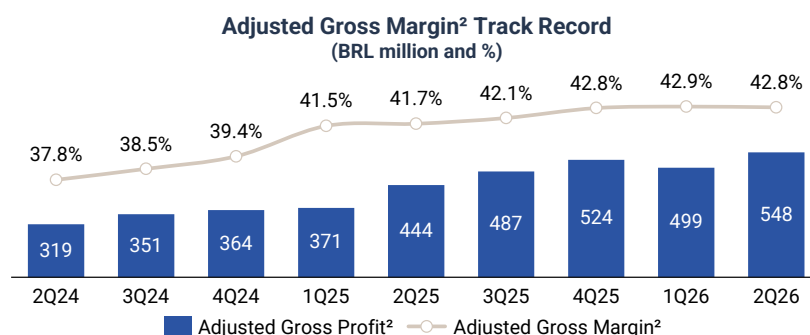
When discussing sales, it is also important to consider that, despite the strong demand we have been seeing for Direcional and Riva products, cancellations remained above their historical average. In this context, the main driver continued to be cancellations in markets where regional housing subsidies were either discontinued or faced operational constraints. As we had already anticipated in our latest Operational Preview, more than 600 units were canceled in Manaus alone, of which 98% have already been resold outside the state housing program.

Accordingly, we remain committed to reducing the backlog of units under these conditions. Our expectation is to gradually bring cancellations back to levels closer to their historical average over the coming quarters.

Driven by strong sales performance and the significant progress of construction works throughout the quarter, we achieved a new record in Net Revenue, recognizing BRL 1.3 billion in 2Q26, up 10% compared to 1Q26 and 20% compared to 2Q25. In the first half of the year, Net Revenue totaled BRL 2.4 billion, representing growth of 25% over the same period of 2025.

Considering Total Net Revenue¹, which also includes revenue generated by non-controlled and jointly controlled SPVs, the total amount reached BRL 1.6 billion in 2Q26. As a result, over the last twelve months, this metric surpassed BRL 6.0 billion. It is worth noting that, despite the temporary slowdown in sales conversion observed during the second half of June, we still achieved a new record for this indicator. Had sales conversion remained at the pace observed during the rest of the quarter, we estimate that this result would have been even stronger. We remain committed to further expanding this metric while maintaining our focus on sales quality and operational efficiency across our construction sites.

It is precisely this combination of disciplined product pricing and rigorous cost control that resulted in Adjusted Gross Profit² of BRL 548 million in the quarter, representing growth of 10% compared to the previous quarter and 23% compared to the same period last year. Adjusted Gross Margin² reached 42.8%, remaining in line with recent quarters and expanding by 110 bps compared to the previous year, further reinforcing the consistency of the Company's operational efficiency.



It is worth noting the increase in capitalized interest allocated to COGS, which totaled approximately BRL 36 million in 2Q26. This was mainly driven by: (i) the higher volume of debt contracted to finance project development, benefiting from the more attractive financing costs associated with these facilities; and (ii) stronger sales in certain projects that still had a significant balance of capitalized interest to be recognized. As a result, Gross Profit for the quarter (which is already net of such interest allocated to cost) totaled BRL 512 million, with a Gross Margin of 40.0%. Accordingly, the slight decline in Gross Margin compared to 1Q26 reflects only the specific project mix observed during the period.



The high volume of launches in 2Q26, combined with our strong commercial efforts to deliver another robust sales quarter, led to an increase in Selling Expenses. While certain expenses within this line – such as marketing – are recognized immediately, the related revenue is recognized over time. In addition, the higher volume of cancellations and the slowdown in sales activity at the end of June also contributed to the temporary increase in Selling Expenses as a percentage of Net Revenue during the quarter.

On the other hand, General and Administrative Expenses (G&A) declined nominally compared to 1Q26 and, consequently, showed a meaningful dilution of 70 bps during the period, reaching 5.6% of Net Revenue and 4.5% of Total Net Revenue¹.

As a result, Adjusted EBITDA³ reached BRL 348 million in the quarter, representing year-over-year growth of 27%. Adjusted EBITDA Margin³ stood at 27.2%, an increase of 140 bps compared to 2Q25. In 1H26, Adjusted EBITDA³ totaled BRL 675 million, up 33% compared to 1H25. Consequently, Adjusted EBITDA Margin³ reached 27.6% in the first half of the year, representing an expansion of 170 bps over the comparative period.

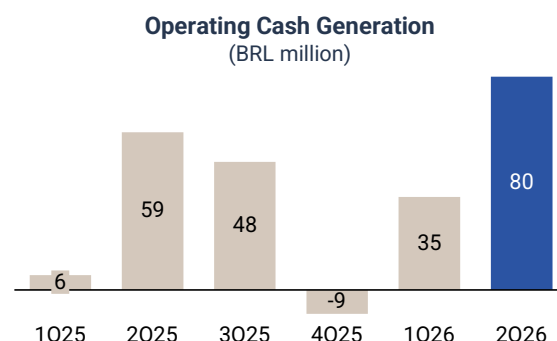
In the Financial Results we reported a net loss of BRL 6 million in 2Q26, reflecting leverage levels at the beginning of the quarter that were closer to those observed in 1Q26, followed by strong cash generation and the resulting deleveraging, which helped keep this line at a moderate level.

As a result, Operating Net Income⁴ totaled BRL 202 million in 2Q26, in line with the previous quarter and 10% higher than in the same period of the previous year, resulting in an Annualized ROE⁴ of 35%. In the first half of the year, Operating Net Income⁴ reached BRL 402 million, up 18% compared to the same period of 2025. On a reported basis, Net Income totaled BRL 415 million in the first half of the year, representing growth of 19% over 1H25, with a Net Margin of 17.0%.

As mentioned above, the second quarter also marked another excellent cash generation performance for Direcional Group. We reported Cash Generation⁵ of BRL 130 million during the period, making a significant contribution toward one of our key objectives for the year: bringing financial leverage back within the range we consider optimal for our capital structure. As a result, Net Debt declined to BRL 492 million and the financial leverage ratio decreased by 6 percentage points, reaching 18.0% at the end of June. We remain committed to managing the business with the same conservative approach that has always guided us, staying true to the principles we consider essential for the Company's long-term sustainability while remaining well positioned to capture attractive growth opportunities.

From a purely operational cash generation perspective – that is, excluding the effects of receivables assignment originations and amortizations, corporate transactions, and the rule change implemented by *Caixa Econômica Federal* regarding the deposit of funds related to customer financing transfers – we recorded Operating Cash Generation⁶ of BRL 80 million in the quarter, as shown in the table below:

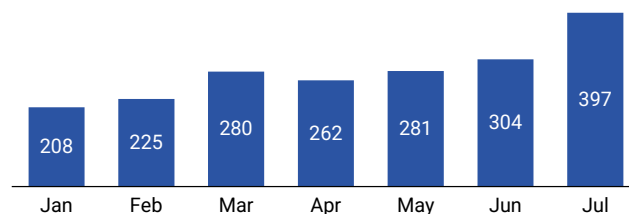
"Operating" Cash Generation Breakdown (BRL million)		2Q26
(a)	Origination and Amortization of Sales of Receivables (net) ⁷	93.7
(b)	Asset Monetization - SPVs (net)	7.1
(c)	Riva Dividends	-12.4
(d)	Change in CEF-restricted funds	-39.0
(e) = (a)+(b)+(c)+(d) Subtotal		49.3
(f)	Total Cash Generation in the period	129.6
(g) = (f)-(e) "Operating" Cash Generation		80.2





Still on this topic, it is worth highlighting that June marked **the strongest month in the Company's history in terms of cash collections from customer transfers and construction progress**. This was achieved even though part of the amounts related to June was not recognized within the month itself, carrying over into the following month. As a result, our strong cash collection momentum continued even after the end of the quarter, **reaching a new record in July**, as illustrated in the chart alongside.

Cash Collections Track Record
(BRL million)



We would also like to take this opportunity to highlight that, in addition to the continued strengthening of our brand in the markets where we have operated for many years, we also entered the state of Rio Grande do Norte for the first time through our joint venture with Moura Dubeux. Although this does not represent a new city for Direcional Group's operations, we are highly confident in the opportunities that this partnership will create.

We concluded the second quarter of 2026 convinced that environments with varying degrees of complexity across different fronts are, and have always been, part of the day-to-day reality of companies that, like ours, strive to operate at the highest standards of excellence, delivering what our customers, employees, investors and other stakeholders expect when they think of the Direcional name. There have never been periods without challenges, and in every circumstance our greatest conviction has been that we will continue dedicating our full efforts to achieving even stronger results, knowing that such achievements are built on discipline, dedication and hard work every single day.

We thank each and every one of you for your continued trust in Direcional Group and for joining us on our journey toward even higher standards and the continued strengthening of our Company.

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 receivables assignment expenses, and non-recurring results recorded under "Other operating income and expenses," as applicable.

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

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

7 - Also includes transfers carried out through true sale transactions, totaling BRL 11.0 million in the quarter.

KEY FIGURES

	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Main Financial Figures (BRL million, except %)								
Net Revenue	1,279.3	1,164.5	1,065.2	9.9%	20.1%	2,443.8	1,959.3	24.7%
Gross Profit	511.6	473.4	414.2	8.1%	23.5%	985.0	759.5	29.7%
Gross Margin	40.0%	40.7%	38.9%	-0.7 p.p.	1.1 p.p.	40.3%	38.8%	1.5 p.p.
Adjusted Gross Profit ¹	547.6	499.1	443.9	9.7%	23.4%	1,046.8	815.1	28.4%
Adjusted Gross Margin ¹	42.8%	42.9%	41.7%	-0.1 p.p.	1.1 p.p.	42.8%	41.6%	1.2 p.p.
Net Income (% Direcional)	201.6	213.2	183.7	-5.4%	9.7%	414.8	348.3	19.1%
Net Margin (% Direcional)	15.8%	18.3%	17.2%	-2.5 p.p.	-1.5 p.p.	17.0%	17.8%	-0.8 p.p.
Operating Net Income ²	201.6	200.2	183.7	0.7%	9.7%	401.8	341.7	17.6%
Operating Net Margin ²	15.8%	17.2%	17.2%	-1.4 p.p.	-1.5 p.p.	16.4%	17.4%	-1.0 p.p.
Launches (BRL million, except units and %)								
PSV Launched - 100%	2,065.2	1,005.8	1,903.9	105.3%	8.5%	3,070.9	2,805.1	9.5%
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%
PSV Launched - % Company	1,565.8	862.4	1,393.0	81.6%	12.4%	2,428.3	2,195.4	10.6%
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%
Launched Units	5,511	3,109	5,096	77.3%	8.1%	8,620	8,520	1.2%
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%
Net Sales (BRL million, except units and %)								
Net Sales - PSV 100%	1,654.9	1,582.0	1,677.3	4.6%	-1.3%	3,236.9	3,003.8	7.8%
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%
Net Sales - PSV % Company	1,371.6	1,352.0	1,296.4	1.5%	5.8%	2,723.6	2,396.2	13.7%
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%
Contracted Units	4,955	4,848	5,176	2.2%	-4.3%	9,803	9,506	3.1%
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%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV 100%	23%	24%	26%	-0.8 p.p.	-3.5 p.p.	37%	40%	-2.6 p.p.
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.
Other Indicators (BRL million, except %)								
Adjusted Annualized ROE ²	35%	38%	44%	33%	33%	29%	33%	30%
Net Debt (Net Cash) ³	492.3	612.8	532.6	104.1	(137.5)	257.4	-68.2	91.3
Equity	2,737.1	2,550.1	2,320.2	2,720.2	2,470.7	2,366.7	2,223.8	2,245.5
Net Debt-to-Equity	18.0%	24.0%	23.0%	3.8%	(5.6%)	10.9%	(3.1%)	4.1%
Cash Generation ⁴	129.6	(76.5)	390.4	112.8	394.9	(14.9)	159.5	32.9
Inventory (PSV 100%)	5,611.5	5,177.8	5,696.1	5,296.3	4,716.0	4,457.9	4,787.1	4,491.8
Landbank (PSV 100%)	63,148.6	59,955.7	58,452.3	51,251.9	49,901.3	46,253.3	46,239.9	43,238.9

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

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

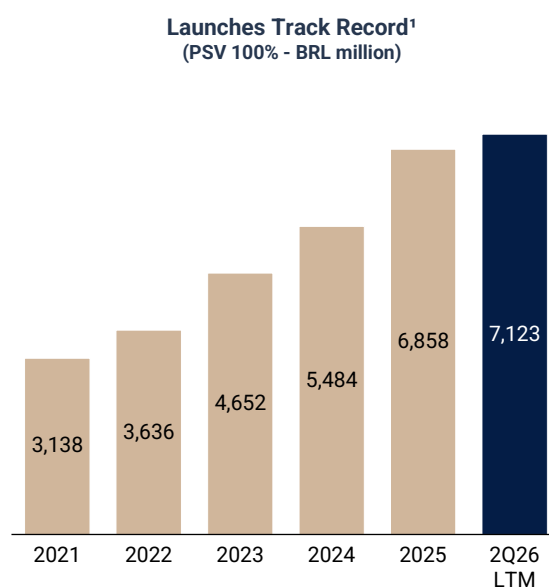
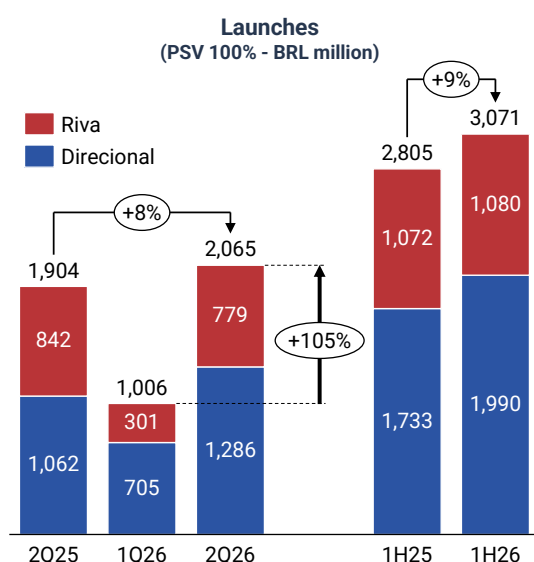


LAUNCHES

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)
PSV Launched (100% PSV)	2,065.2	1,005.8	1,903.9	105.3%	8.5%	3,070.9	2,805.1	9.5%
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%
PSV Launched (% Company)	1,565.8	862.4	1,393.0	81.6%	12.4%	2,428.3	2,195.4	10.6%
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%
Launched Units	5,511	3,109	5,096	77.3%	8.1%	8,620	8,520	1.2%
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 project sold under the Póde Entrar Program.

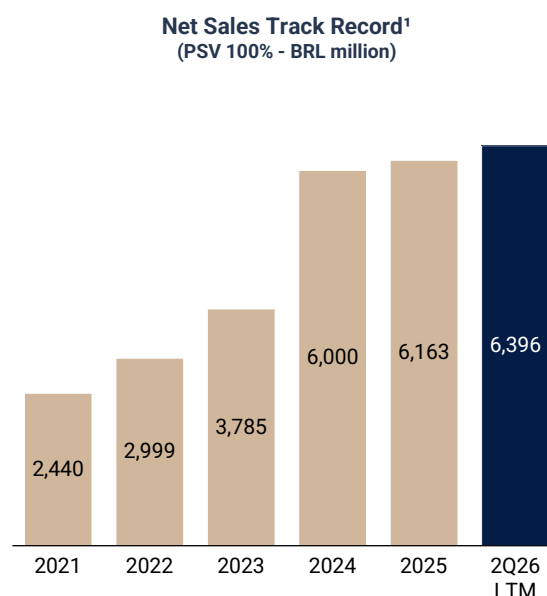
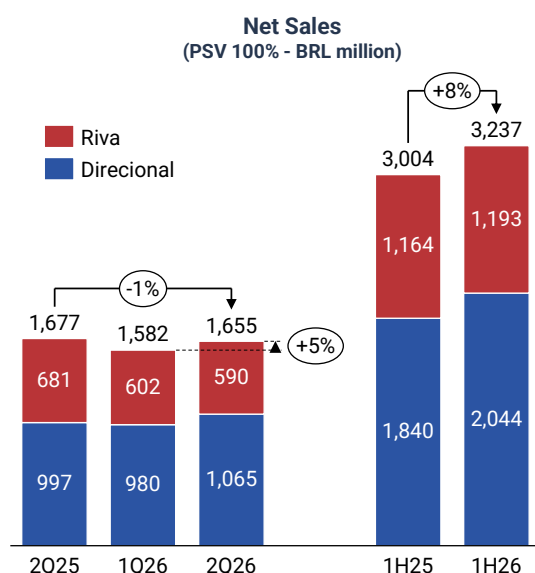


CONTRACTED SALES

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.

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)
Net Sales (100% PSV)	1,654.9	1,582.0	1,677.3	4.6%	-1.3%	3,236.9	3,003.8	7.8%
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%
Net Sales (% Company)	1,371.6	1,352.0	1,296.4	1.5%	5.8%	2,723.6	2,396.2	13.7%
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%
Contracted Units	4,955	4,848	5,176	2.2%	-4.3%	9,803	9,506	3.1%
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%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	23%	24%	26%	-0.8 p.p.	-3.5 p.p.	37%	40%	-2.6 p.p.
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.

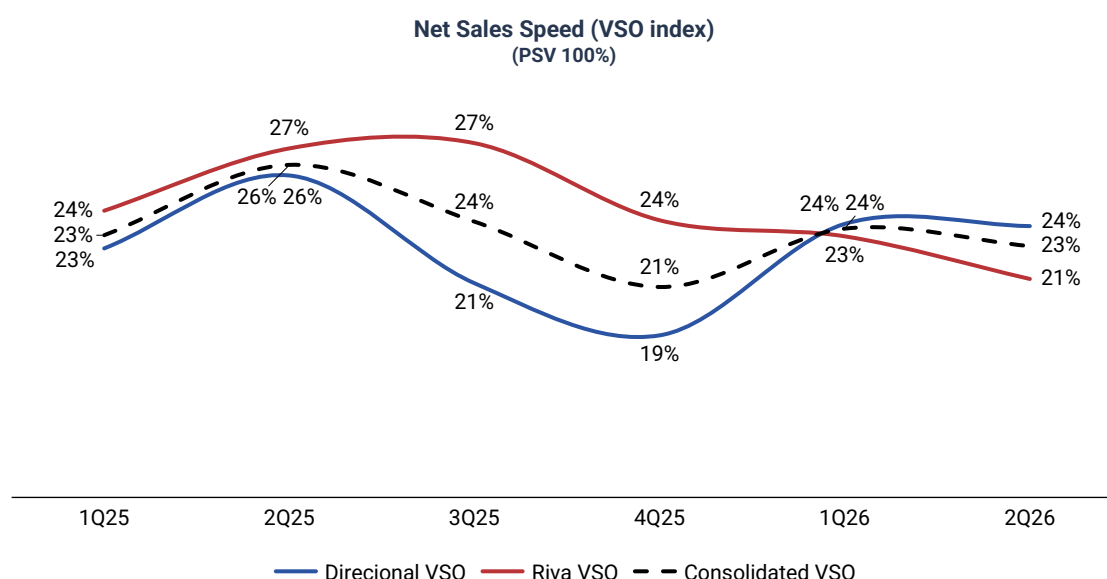
1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program.

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 and some regional events, the number of sales conversions declined significantly.

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



Canceled Sales

In 2Q26, Cancellations totaled BRL 330 million in PSV (BRL 242 million % Company), corresponding to 16.6% of Gross Sales in the quarter.

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 the first half of 2026, cancellations totaled BRL 636 million (BRL 469 million % Company), equivalent to 16.4% of Gross PSV contracted during the period. The table below provides further details on Cancellations during the period.

Canceled Sales ¹ (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Canceled Sales (PSV 100%)	-330.4	-305.4	-233.0	8.2%	41.8%	-635.8	-375.1	69.5%
Gross Sales	1,985.3	1,887.3	1,910.3	5.2%	3.9%	3,872.6	3,378.9	14.6%
% Canceled Sales / Gross Sales	16.6%	16.2%	12.2%	0.5 p.p.	4.4 p.p.	16.4%	11.1%	5.3 p.p.
Canceled Sales (% Company)	-242.1	-227.2	-176.7	6.6%	37.0%	-469.3	-287.9	63.0%
Gross Sales	1,613.7	1,579.1	1,473.1	2.2%	9.5%	3,192.9	2,684.1	19.0%
% Canceled Sales / Gross Sales	15.0%	14.4%	12.0%	0.6 p.p.	3.0 p.p.	14.7%	10.7%	4.0 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

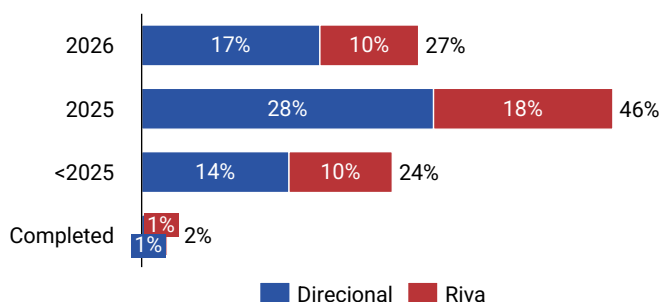
At the end of 2Q26, Inventory totaled BRL 5.6 billion in PSV (BRL 4.4 billion % Company), corresponding to approximately 14.7 thousand units. Approximately 2% of the PSV relates to finished units.

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

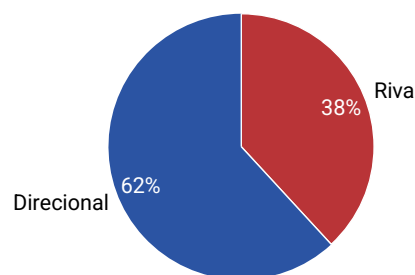
Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV			% Company PSV		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	3,382	2,090	5,473	2,724	1,635	4,359
% Total	60%	37%	98%	61%	37%	98%
Completed (BRL million)	75	64	139	43	43	86
% Total	1%	1%	2%	1%	1%	2%
Total (BRL million)	3,457	2,154	5,612	2,767	1,677	4,444
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Units	10,706	4,010	14,716	10,706	4,010	14,716
% Total Units	73%	27%	100%	73%	27%	100%

The charts below provide further details on Inventory and its breakdown. It is worth noting that **approximately 73% of the PSV in Inventory relates to projects launched from 2025 onward, while only 2% corresponds to completed units.**

Inventory by Year of Launch
(PSV 100%)



Inventory Breakdown
(PSV 100%)

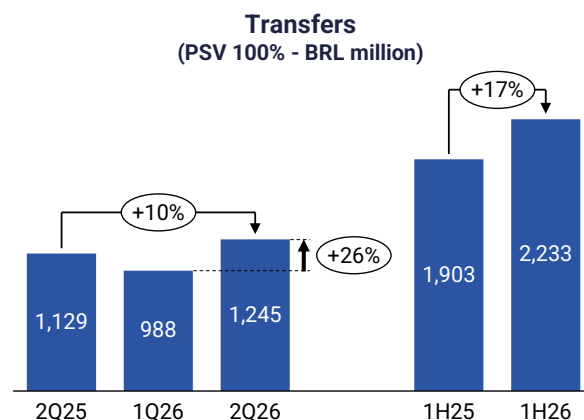




TRANSFERS

The amount related to Transfers surpassed BRL 1.2 billion in 2Q26, representing a 26% growth compared to the previous quarter and 10% compared to the year-ago period. **This marked the highest volume of Transfers ever recorded by the Company in a single quarter**, reflecting the consistent evolution of operations.

In the first half of the year, the transferred PSV reached BRL 2.2 billion, up 17% from the BRL 1.9 billion recorded in the same period of 2025. This performance reinforces the acceleration in the pace of customer transfers throughout the semester, in line with the Company's operational growth and business expansion.



PROJECTS DELIVERED

Direcional Group delivered 6 projects/phases in 2Q26, totaling 1,211 units. Of this total, 40% corresponded to developments launched under the Direcional brand, while 60% were related to projects under the Riva brand.

In 1H26, the Company delivered 11 projects/phases, totaling 3,097 units. Of this volume, 52% was attributable to the Direcional segment, while 48% came from Riva, reflecting the Company's strong positioning across both segments.

LANDBANK

Direcional Group's land bank closed the quarter with a PSV of BRL 63.1 billion (BRL 58.2 billion % Company), representing a development potential of 254,458 units.

The average acquisition cost of the landbank is 11% of PSV, with 87% of the payment to be settled through swaps, reflecting a limited cash impact prior to the commencement of project development.

Landbank Evolution (BRL million, except units)	2025 Landbank	1H26 Acquisitions	1H26 Launches	Adjustment ¹	1H26 Landbank	1H26 (PSV % Co.)	Units
Direcional	39,852	3,509	(1,990)	816	42,187	38,953	202,726
Riva	18,601	2,929	(1,080)	512	20,961	19,216	51,732
Total PSV	58,452	6,439	(3,071)	1,329	63,149	58,170	254,458

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

Land Acquisition

During the quarter, 13 land plots were acquired, representing a PSV of BRL 4.2 billion (BRL 4.2 billion % Company), equivalent to approximately 12.6 thousand units. The average acquisition cost of these land plots was 12% of the estimated PSV, with 90% of the payment to be held via swaps.



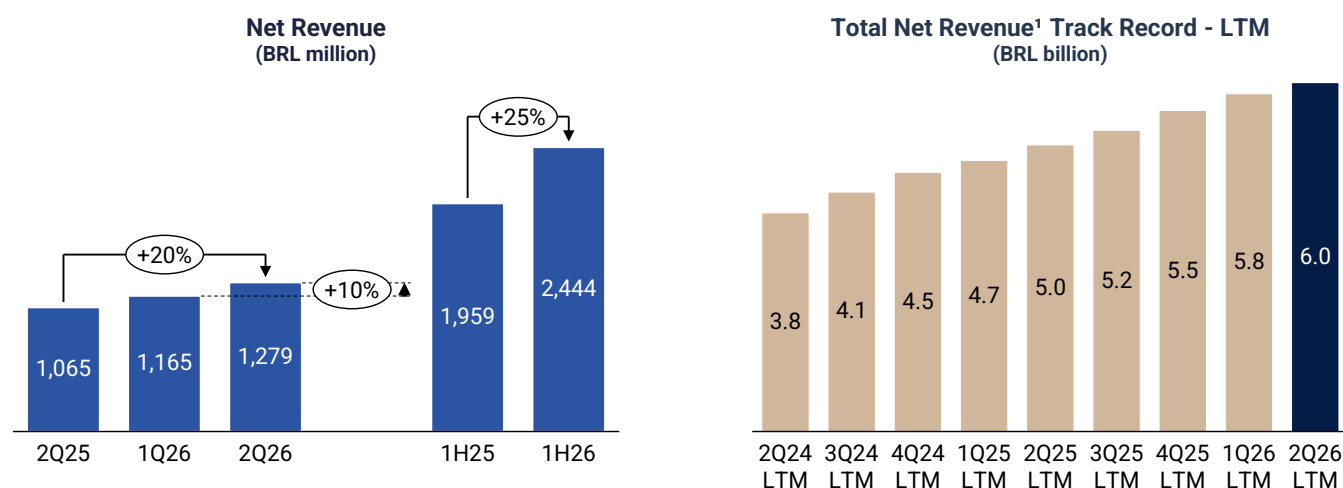
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

In 2Q26, Direcional Group reported Net Revenue of BRL 1.3 billion, once again reaching a new record high for this metric. Net Revenue increased by 10% compared to the previous quarter and by 20% compared to the same period of 2025. In the first half of the year, Net Revenue totaled BRL 2.4 billion, up 25% from the same period of the previous year.

Considering Total Net Revenue¹ – that is, adding the Net Revenue recognized by non-controlled and jointly controlled SPVs to the Company's reported Net Revenue – the total reached BRL 1.6 billion in the quarter, reflecting growth of 11% compared to 1Q26 and 14% compared to 2Q25.

Over the last twelve months (2Q26 LTM), Total Net Revenue¹ reached BRL 6.0 billion, exceeding 2Q25 LTM by 22%.



The table below presents the composition of Total Net Revenue¹, broken down between the Company's reported Net Revenue and the Net Revenue generated by non-consolidated SPVs in the period.

Total Net Revenue (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Total Net Revenue¹	1,597.4	1,440.4	1,406.1	10.9%	13.6%	3,037.8	2,556.5	18.8%
Net Revenue	1,279.3	1,164.5	1,065.2	9.9%	20.1%	2,443.8	1,959.3	24.7%
Net Revenue from non-consolidated SPVs	318.1	275.9	340.9	15.3%	-6.7%	594.0	597.2	-0.5%

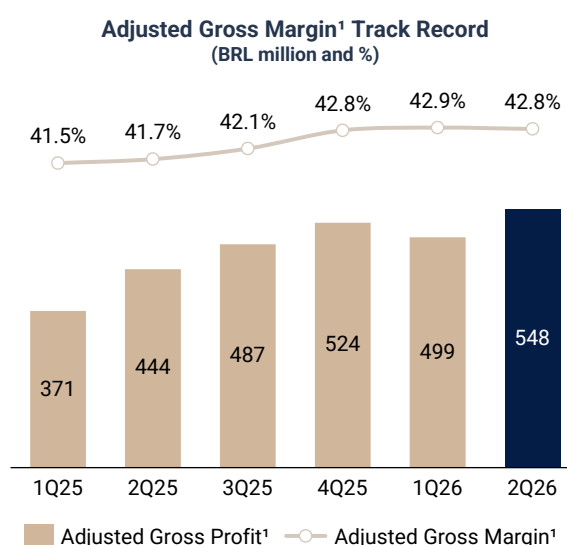
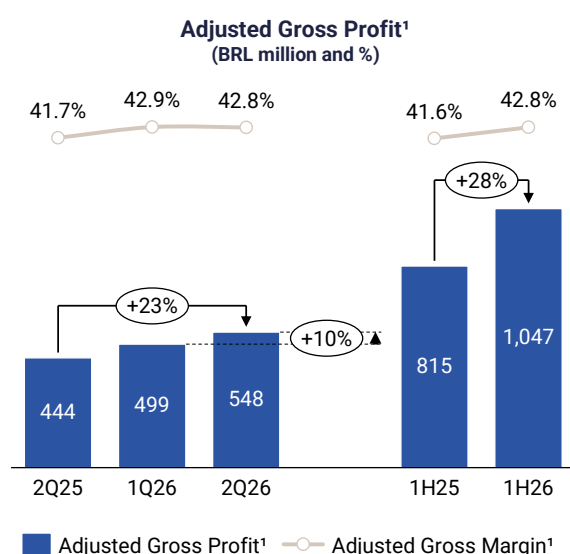
1 - Total Net Revenue: including Net Revenue from non-consolidated SPVs (jointly controlled or non-controlled entities).

Gross Profit

Adjusted Gross Profit¹ reached BRL 548 million in 2Q26, up 10% compared to 1Q26 and 23% compared to 2Q25. Adjusted Gross Margin¹ remained in line with the previous quarter at 42.8%. Compared to 2Q25, the margin expanded by 110 bps.

In the first half of 2026, Adjusted Gross Profit¹ achieved BRL 1.0 billion, up 28% compared to the same period of the previous year. As a result, Adjusted Gross Margin¹ reached 42.8% in 1H26, a 120-bps increase compared to 1H25.

Given the current macroeconomic environment and the developments of the war, the Company continues to closely monitor the evolution of construction costs while maintaining its conservative pricing approach, reinforcing its ongoing commitment to operational discipline and profitability preservation.



The table below presents the reconciliation of Adjusted Gross Profit¹ for the period. It is worth noting the increase in capitalized interest allocated to the COGS in 2Q26, which reached BRL 36 million. This increase was mainly driven by stronger sales of projects with a significant balance of capitalized interest yet to be recognized. As a result, reported Gross Profit totaled BRL 512 million in the quarter, with a Gross Margin of 40.0%, remaining at a very strong level despite a decline of 70 bps compared to 1Q26, reflecting the aforementioned project mix.

Adjusted Gross Profit ¹ (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Gross Profit	511.6	473.4	414.2	8.1%	23.5%	985.0	759.5	29.7%
(+) Capitalized Interest	36.1	25.7	29.6	40.3%	21.8%	61.8	55.6	11.2%
Adjusted Gross Profit ¹	547.6	499.1	443.9	9.7%	23.4%	1,046.8	815.1	28.4%
Adjusted Gross Margin ¹	42.8%	42.9%	41.7%	-0.1 p.p.	1.1 p.p.	42.8%	41.6%	1.2 p.p.

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



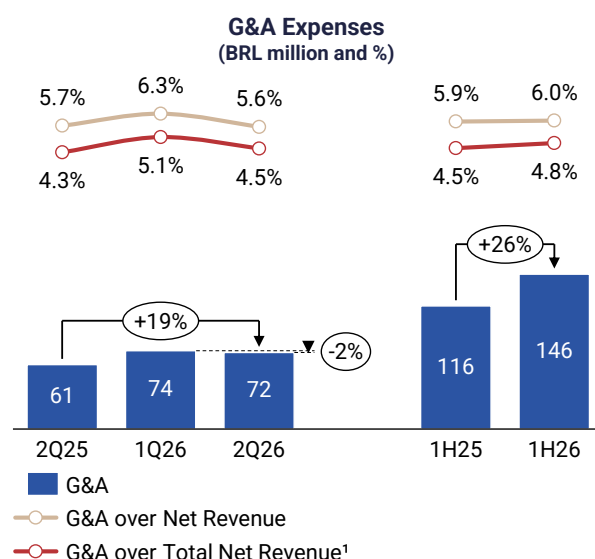
General and Administrative Expenses (G&A)

In 2Q26, General and Administrative Expenses (G&A) totaled BRL 72 million, nominally below the amount reported in 1Q26. The G&A-over-Net Revenue ratio also declined on a sequential basis, reaching 5.6% in the quarter, a 70-bps dilution compared to 1Q26.

As a percentage of Total Net Revenue¹ – which also includes projects not consolidated in the Company's reported Net Revenue – G&A represented 4.5% in the quarter, a dilution of 60 bps compared to the previous quarter.

In 1H26, G&A totaled BRL 146 million, representing 6.0% of Net Revenue and 4.8% of Total Net Revenue¹.

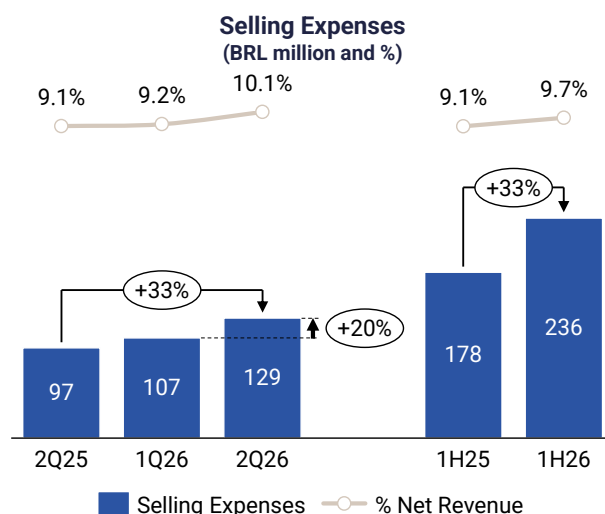
1 - Total Net Revenue: including net revenue from non-consolidated SPVs (jointly controlled or non-controlled entities).



Selling Expenses

Selling Expenses, which comprise commissions, marketing expenses and the maintenance of sales points, totaled BRL 129 million in 2Q26, up 20% compared to 1Q26 and 33% compared to 2Q25.

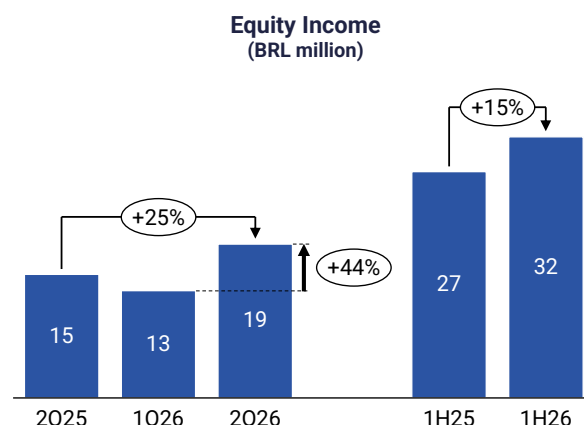
This increase in Selling Expenses was mainly driven by the higher volume of launches during the quarter, resulting in greater marketing investments. In addition, the higher volume of cancellations in recent quarters, as discussed above, also impacted Selling Expenses, as a portion of these expenses is associated with gross sales. Lastly, the lower sales conversion recorded at the end of the quarter, as previously mentioned, also affected revenue recognition and, consequently, temporarily increased Selling Expenses as a percentage of Net Revenue, which reached 10.1% in the quarter and 9.7% in the first half of the year.



Equity Income

Equity Income totaled BRL 19 million in 2Q26, up 44% compared to 1Q26 and 25% compared to 2Q25. In the first half of the year, the line totaled BRL 32 million, an increase of 15% compared to the first half of 2025.

As a reminder, Equity Income reflects the Company's ownership interest in SPVs that are either non-controlled or jointly controlled with partners. These projects do not contribute to the Company's recognized revenue; instead, their results are recognized through Equity Income, based on the project's net income and the Company's ownership interest in each one of them.





Other Operating Income and Expenses

In the quarter, Other Operating Income and Expenses reported a net loss of BRL 41 million, equivalent to 3.2% of Net Revenue. The main impacts on the line were: (i) provisions and reversals of provisions, resulting in a net negative impact of BRL 26 million; and (ii) recurring legal expenses and related items, totaling BRL 13 million.

As a result, in the first six months of 2026, Other Operating Income and Expenses reported a net loss of BRL 53 million (versus BRL 72 million in the same period of 2025).

EBITDA

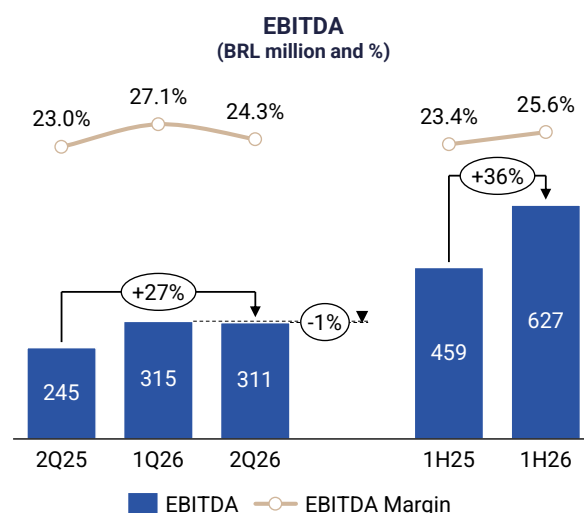
EBITDA reached BRL 311 million in 2Q26, up 27% compared to the year-ago period and in line with the previous quarter. EBITDA Margin was 24.3%, representing an increase of 140 bps compared to 2Q25.

In 1H26, EBITDA totaled BRL 627 million, 36% above the level reported in 1H25. As a result, EBITDA Margin reached 25.6%, representing an expansion of 220 bps over the comparative period.

Adjusting EBITDA for capitalized interest allocated to COGS (given its financial nature) and, where applicable, non-recurring items recorded under Other Operating Income and Expenses, Adjusted EBITDA¹ reached BRL 348 million in the quarter, up 6% compared to 1Q26 and 27% compared to 2Q25. Accordingly, Adjusted EBITDA Margin¹ stood at 27.2% in the period.

In the first half of the year, Adjusted EBITDA¹ totaled BRL 675 million, a 33% increase compared to 1H25. Adjusted EBITDA Margin¹ reached 27.6% in 1H26, 170 bps higher than in 1H25.

The table below presents the reconciliation of EBITDA and EBITDA Margin for the period.



EBITDA and Adjusted EBITDA (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	201.6	213.2	183.7	-5.4%	9.7%	414.8	348.3	19.1%
(+) Depreciation and amortization	22.5	22.5	19.7	0.0%	14.3%	45.1	37.7	19.5%
(+) Income Tax and Social Contribution	27.1	24.5	22.5	10.9%	20.4%	51.6	43.6	18.2%
(+) Minority interest	53.9	54.4	36.9	-0.8%	46.1%	108.3	63.8	69.6%
(+/-) Financial results	6.2	0.6	(18.2)	887.2%	-134.1%	6.8	(34.3)	-119.9%
EBITDA	311.5	315.2	244.7	-1.2%	27.3%	626.6	459.2	36.5%
EBITDA Margin	24.3%	27.1%	23.0%	-2.7 p.p.	1.4 p.p.	25.6%	23.4%	2.2 p.p.

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



Financial Results

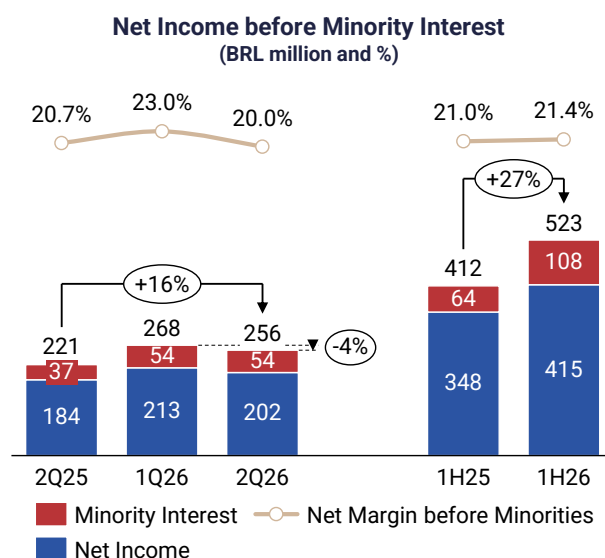
In 2Q26, Financial Result reported a net loss of BRL 6 million. The main impacts were: (i) a net loss of BRL 12 million, arising from interest income on financial investments, interest expenses, bank fees and the monetary adjustment of the balance of Assignment of Receivables; (ii) a recurring positive result of BRL 12 million related to monetary adjustments and contractual interest, mainly related to customer receivables; (iii) expenses related to receivables portfolio sales carried out in previous periods, totaling BRL 5 million; and (iv) net income of BRL 2 million from derivative financial instruments maintained by the Company to hedge interest rate fluctuations.

Net Income before Minority Interest

Net Income before Non-Controlling Interests in SPVs and SCPs (Minority Interests) totaled BRL 256 million in 2Q26 (+16% year-over-year), resulting in a Net Margin before Minority Interests of 20.0%.

In 1H26, Net Income before Minority Interests totaled BRL 523 million, up 27% compared to 1H25, with Net Margin before Minority Interests expanding by 40 bps to 21.4%.

It is also worth highlighting that expenses related to minority interests remained broadly in line with the level reported in 1Q26. Accordingly, in the first half of the year, the amount attributable to non-controlling interests totaled BRL 108 million.



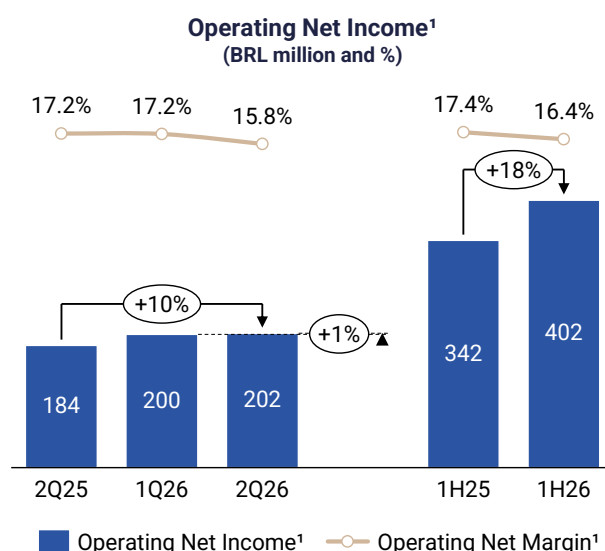
Net Income

In 2Q26, Direcional Group's Operating Net Income¹ reached BRL 202 million, up 10% compared to the same quarter of 2025 and virtually in line with the previous quarter. Operating Net Margin¹ was 15.8% in the quarter, with an Annualized ROE¹ of 35%.

In 1H26, Operating Net Income¹ totaled BRL 402 million, an increase of 18% compared to the first half of 2025. Operating Net Margin¹ reached 16.4% in the period.

On a reported basis, Net Income totaled BRL 415 million in 1H26 (+19% compared to 1H25), with a Net Margin of 17.0%.

The table below presents the reconciliation of Operating Net Income¹ and Operating Net Margin¹.



Operating Net Income ¹ (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	202	213	184	-5.4%	9.7%	415	348	19.1%
(+/-) Other non-recurring expenses (revenue)	-	-13	-	-100%	-	-13	-7	97%
Operating Net Income ¹	202	200	184	0.7%	9.7%	402	342	17.6%
Operating Net Margin ¹	15.8%	17.2%	17.2%	-1.4 p.p.	-1.5 p.p.	16.4%	17.4%	-1.0 p.p.

1 - Operating Net Income and Operating Net Margin: adjustment excluding non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses", as applicable.



Deferred Results from Real Estate Sales

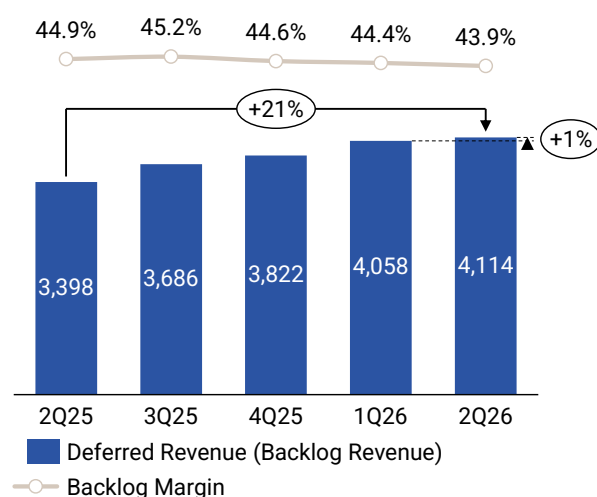
Direcional Group ended 2Q26 with BRL 4.1 billion in Deferred Revenue (Backlog Revenue) from real estate sales, up 21% compared to the same period of 2025.

Backlog Margin remained at a solid level at the end of the quarter, standing at 43.9%, reflecting the Company's current product mix.

At Riva, Deferred Revenue reached BRL 1.8 billion in 2Q26, up 28% compared to 2Q25. The subsidiary ended the quarter with a Backlog Margin of 45.0%, further reinforcing the consistency of the commercial strategy implemented across Direcional Group and its well-established discipline in project execution and cost control.

The table below presents the Deferred Results from Real Estate Sales and the Backlog Margin.

Deferred Revenue from Real Estate Sales
(BRL million and %)



Deferred Results from Real Estate Sales (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Deferred Revenue from Real Estate Sales	4,113.9	4,057.9	3,398.1	1.4%	21.1%
Deferred Costs from Real Estate Sales	-2,306.2	-2,258.1	-1,873.5	2.1%	23.1%
Deferred Results from Real Estate Sales	1,807.7	1,799.8	1,524.6	0.4%	18.6%
Backlog Margin	43.9%	44.4%	44.9%	-0.4 p.p.	-0.9 p.p.



BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments

Cash and Cash Equivalents and Financial Investments totaled BRL 2.4 billion at the end of 2Q26, representing an increase of 16% compared to the balance recorded in 2Q25. Maintaining a healthy liquidity position reinforces the Company's commitment to a balanced capital structure while preserving its ongoing focus on growth opportunities.

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Cash and Cash Equivalents	1,529.6	1,662.2	1,251.7	-8.0%	22.2%
Short-term Investments	924.7	758.6	872.9	21.9%	5.9%
Total	2,454.2	2,420.8	2,124.6	1.4%	15.5%

Accounts Receivable

The reported balance of Trade Receivables¹ totaled BRL 3.1 billion at the end of 2Q26, including both current and non-current portions. It is worth noting that the Company strategically carries out structured receivables assignment transactions exclusively to enhance its working capital efficiency. Despite the assignment of these receivables, they remain recorded under Accounts Receivable. Accordingly, the cash proceeds from these portfolio sales are offset by the recognition of a specific liability item referred to as Assignment of Receivables.

Considering net Accounts Receivable from real estate sales – that is, after deducting the Assignment of Receivables balance – the amount totaled BRL 1.8 billion. Based on this amount and the Net Revenue generated from real estate sales, Days Sales Outstanding² reduced to 134 days.

Accounts Receivable ¹ (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Real Estate Sales	3,108.9	2,985.4	2,362.2	4.1%	31.6%
Services	34.1	35.0	17.3	-2.7%	97.7%
Land Sales	5.9	5.5	5.2	6.6%	14.1%
Total	3,148.9	3,026.0	2,384.7	4.1%	32.0%
Current	1,722.0	1,607.7	1,280.5	7.1%	34.5%
Non-current	1,426.9	1,418.3	1,104.1	0.6%	29.2%
Accounts Receivable – Real Estate Sales	3,108.9	2,985.4	2,362.2	4.1%	31.6%
Assignment of Receivables	1,264.3	1,124.8	877.1	12.4%	44.1%
Accounts Receivable Net of Assignment of Receivables	1,844.6	1,860.6	1,485.2	-0.9%	24.2%
Net Revenue – Real Estate Sales	1,239.0	1,124.0	1,046.0	10.2%	18.5%
Days Sales Outstanding ²	134	149	128	-10.0%	4.8%

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 7.3 billion at the end of 2Q26.



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 3.2 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 %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Direct Method (<i>Tabela Direta</i>)	2,150	2,189	1,534	-2%	40%
<i>Projects in progress</i>	683	687	471	-1%	45%
<i>Completed Projects</i>	1,468	1,503	1,063	-2%	38%
Pro-Soluto	1,010	902	763	12%	32%
<i>Projects in progress</i>	314	286	237	10%	33%
<i>Completed Projects</i>	696	616	526	13%	32%
Total Portfolio	3,160	3,092	2,298	2%	38%

Finally, the balance of Assignment of Receivables recorded in the Company's balance sheet totaled BRL 1.3 billion at the end of 2Q26, of which only BRL 296 million relates to subordinated quotas held by the Company. The breakdown of these amounts by transaction type is presented below:

- (i) Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese): BRL 919 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 247 million at the end of the quarter.
- (ii) *Pro-soluto*: BRL 345 million, referring to transactions for which the Company's exposure through subordinated quotas totaled BRL 49 million at the end of 2Q26.

Indebtedness

At the end of 2Q26, Direcional's gross debt totaled BRL 3.0 billion, of which 90% consisted of long-term obligations (non-current liabilities). The weighted average debt maturity was 65 months, the longest in the sector.

Considering the balances of (i) Loans and Financing; (ii) Cash and Cash Equivalents and Financial Investments; and (iii) interest rate swap contracts receivable or payable, the Company ended the quarter with Net Debt of BRL 492 million. As a result, the financial leverage ratio (measured as the Net Debt divided by the Shareholders' Equity) declined by 6 percentage points, reaching 18.0% at the end of the period.

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

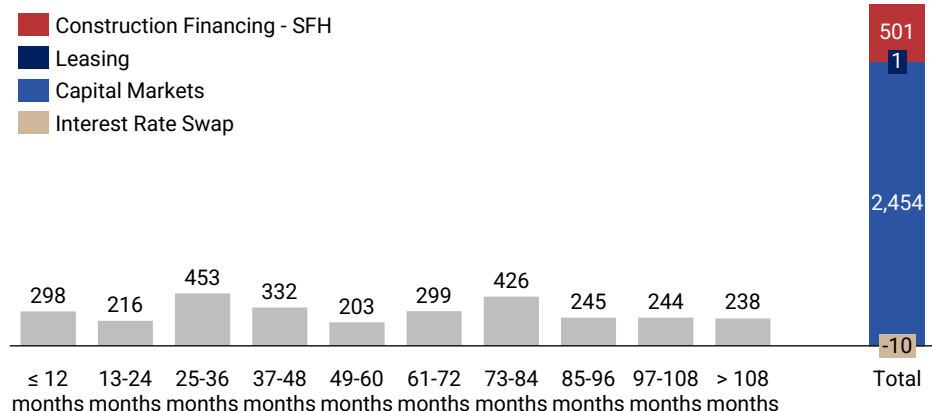
Indebtedness (BRL million, except %)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Loans and Financing Operations	2,956.1	3,076.3	2,026.9	-3.9%	45.8%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	2,454.3	2,512.8	1,523.0	-2.3%	61.1%
Construction Financing	501.1	562.7	502.8	-10.9%	-0.3%
Leasing	0.7	0.8	1.1	-11.9%	-37.8%
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	2,454.2	2,420.8	2,124.6	1.4%	15.5%
Net Debt (Net Cash) before swap	501.9	655.5	-97.7	-23.4%	-613.8%
Interest rate swap contracts	9.6	42.7	39.8	-77.5%	-75.9%
Net Debt¹ (Net Cash)	492.3	612.8	-137.5	-19.7%	-458.0%
Net Debt¹-to-Equity	18.0%	24.0%	-5.6%	-6.0 p.p.	23.6 p.p.
Corporate Net Debt²	-8.7	50.2	-640.3	-117.4%	-98.6%
Corporate Net Debt²-to-Equity	-0.3%	2.0%	-25.9%	-2.3 p.p.	25.6 p.p.
Loans and Financing Operations by index	2,956.1	3,076.3	2,026.9	-3.9%	45.8%
TR	475.1	548.0	502.8	-13.3%	-5.5%
IPCA ³	1,032.1	1,095.7	808.9	-5.8%	27.6%
CDI	766.9	769.4	531.3	-0.3%	44.3%
Fixed interest rate ³	682.0	663.2	183.9	2.8%	270.9%

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

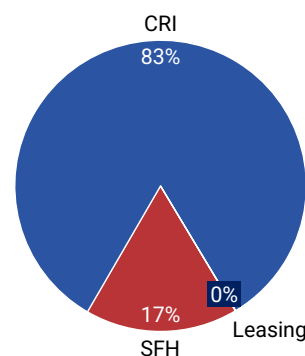
2 - Corporate Net Debt: Net Debt reduced by the outstanding balance of financings contracted under the Housing Finance System (SFH) or financings obtained from the Real Estate Investment Fund of the Severance Pay Guarantee Fund (FI-FGTS). This is the metric used to calculate the Company's financial covenant.

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)



Loans and Financing Breakdown
(% of Total Debt)



Cash Generation¹

In 2Q26, Direcional Group reported accounting cash generation¹ 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 generation² of BRL 80 million.

1 - Accounting Cash Generation/Consumption: 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 06/30/2026: BRL 13.92

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

Market Cap:
BRL 7.2 billion / US\$ 1.4 billion

Free Float:
63%

2Q26 ADTV:
7.5 million shares
BRL 100.3 million
15,223 transactions

CONFERENCE CALL

Date: 08/12/2026 - Wednesday
8:00 a.m. (EDT)
9:00 a.m. (BRT)
1:00 p.m. (BST)

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)	06/30/2026	12/31/2025	Δ %
Current Assets	7,032,181	6,128,834	15%
Cash and cash equivalents and short-term investments	2,454,207	2,182,799	12%
Accounts receivable	1,721,977	1,438,700	20%
Inventory	2,409,708	2,086,835	15%
Receivables from related parties	128,263	92,922	38%
Taxes recoverable	53,389	43,855	22%
Accounts receivable from divestiture	3	1,718	-100%
Other credits	264,634	282,005	-6%
Non-Current Assets	7,596,137	7,090,801	7%
Short-term investments	295,890	230,360	28%
Accounts receivable	1,426,941	1,389,073	3%
Inventory	5,213,553	4,864,673	7%
Judicial deposits	26,289	24,277	8%
Taxes recoverable	11,365	11,059	3%
Accounts receivable from divestiture	5,795	5,798	-0%
Other receivables	186,501	148,204	26%
Investments	125,111	124,135	1%
Fixed assets	273,325	260,159	5%
Intangible assets	31,367	33,063	-5%
Total Assets	14,628,318	13,219,635	11%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	06/30/2026	12/31/2025	Δ %
Current Liabilities	1,684,451	1,621,183	4%
Loans and financing	297,868	274,805	8%
Assignment liability	307,136	296,402	4%
Suppliers	175,561	181,281	-3%
Suppliers - Forfait	19,116	12,949	48%
Labor obligations	109,279	87,815	24%
Tax obligations	63,979	67,093	-5%
Lease financing	11,089	12,686	-13%
Real estate commitments payable	67,844	131,775	-49%
Advances from customers	64,903	83,947	-23%
Other accounts payable	319,401	222,844	43%
Dividends to be paid	16,410	11,519	42%
Provision for guarantee	18,550	23,533	-21%
Payables to related parties	213,315	214,534	-1%
Non-Current Liabilities	10,206,725	9,278,301	10%
Loans and financing	2,658,251	2,483,542	7%
Assignment liability	957,157	900,748	6%
Suppliers	15,721	14,082	12%
Provision for guarantee	34,614	24,866	39%
Tax obligations	70,791	60,531	17%
Lease financing	74,202	76,290	-3%
Real estate commitments payable	5,770,262	5,088,473	13%
Advances from customers	526,375	521,793	1%
Provision for labor, tax and civil contingencies	42,628	39,280	9%
Other accounts payable	56,724	68,696	-17%
Shareholder's Equity	2,737,142	2,320,151	18%
Capital	1,181,857	1,181,857	-
Share issue expenses	-21,994	-21,994	-
Treasury shares	-6,583	-22,571	-71%
Capital reserves	188,872	192,734	-2%
Equity valuation adjustment	235,951	238,956	-1%
Income reserves	333,953	347,639	-4%
Current Results	414,809	0	-
	2,326,865	1,916,621	21%
Non-controlling interest	410,277	403,530	2%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	14,628,318	13,219,635	11%



CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement (BRL '000)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Net Revenue	1,279,265	1,164,527	1,065,210	9.9%	20.1%	2,443,792	1,959,342	24.7%
Cost of real estate sales and services	-767,704	-691,115	-650,981	11.1%	17.9%	-1,458,819	-1,199,833	21.6%
Gross Profit	511,561	473,412	414,229	8.1%	23.5%	984,973	759,510	29.7%
General and administrative expenses	-72,032	-73,565	-60,634	-2.1%	18.8%	-145,597	-115,767	25.8%
Selling expenses	-128,636	-107,345	-96,860	19.8%	32.8%	-235,981	-177,845	32.7%
Equity income	18,568	12,932	14,911	43.6%	24.5%	31,500	27,279	14.9%
Other operating income and expenses	-40,693	-12,800	-46,633	217.9%	-12.7%	-53,493	-71,714	-25.4%
Operating Income (Expenses)	-222,793	-180,778	-189,216	23.2%	17.7%	-403,571	-338,048	19.4%
Financial Expenses	-140,037	-119,807	-79,992	16.9%	75.1%	-259,844	-141,282	83.9%
Financial Revenues	133,834	119,179	98,161	12.3%	36.3%	253,013	175,562	44.1%
Financial Results	-6,203	-628	18,169	887.4%	-134.1%	-6,832	34,281	-119.9%
Income before Income and Social Contribution Taxes	282,565	292,006	243,182	-3.2%	16.2%	574,571	455,742	26.1%
Income and social contribution taxes - current and def.	-27,138	-24,472	-22,538	10.9%	20.4%	-51,610	-43,647	18.2%
Net Income before Interests in SCPs and SPVs	255,427	267,534	220,644	-4.5%	15.8%	522,961	412,095	26.9%
Interest in SCPs and SPVs (Minority Interest)	-53,778	-54,374	-36,901	-1.1%	45.7%	-108,152	-63,836	69.4%
Net Income	201,649	213,160	183,743	-5.4%	9.7%	414,809	348,259	19.1%
Gross Margin	40.0%	40.7%	38.9%	-0.7 p.p.	1.1 p.p.	40.3%	38.8%	1.5 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	42.8%	42.9%	41.7%	-0.1 p.p.	1.1 p.p.	42.8%	41.6%	1.2 p.p.
Net Margin	15.8%	18.3%	17.2%	-2.5 p.p.	-1.5 p.p.	17.0%	17.8%	-0.8 p.p.

1 - Adjusted Margin: excluding capitalized interest in COGS.



CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated Cash Flow Statement (BRL '000)	06/30/2026	06/30/2025
Cash Flow from Operating Activities		
Profit before income and social contribution taxes	574,571	455,742
Adjustments to reconcile profit to cash generated from operating activities		
Depreciation and Amortization	45,988	37,748
Equity income	-31,500	-27,279
Income from financial investments	-56,084	-48,617
Provision for guarantee	15,169	15,906
Interest on charges and financing and assignment liability	189,589	124,339
Hedge accounting – fair value	-40,594	20,043
Gains (losses) from derivatives	41,578	-20,022
Provision for labor, tax, and civil contingencies	16,643	12,832
Gains (losses) on barter transactions	-29,182	-24,582
Gains on disposal of investments	-27,399	-13,596
Amortization of acquisition-related fair value adjustments	-	5,376
Remeasurement of accounts receivable from the acquisition of equity interests	-79	-38
Present value adjustment of accounts receivable	5,071	14,965
Present value adjustment on lease liabilities	3,143	2,733
Receivables assignment expenses	10,714	6,518
Expenses on the settlement of assigned receivables	8,908	-
Adjustment to net realizable value of finished inventory	145	147
Adjustment of assignment of receivables	62,178	31,979
Allowance for expected credit losses	44,348	40,875
Provision for losses on accounts receivable and other credits	20,197	-
Provision for stock option plan	11,744	7,144
Provision for profit sharing	5,418	3,834
Increase (decrease) in assets		
Accounts receivable	-390,754	-586,330
Inventory	150,409	135,919
Other credits	-24,645	-31,843
Related parties	5,302	-20,546
Escrow deposits	-2,012	-2,404
Taxes recoverable	-9,840	1,646
(Decrease) increase in liabilities		
Suppliers	4,312	-4,192
Labor obligations	16,046	9,601
Tax liabilities	-5,046	19,941
Real estate commitments payable	-191,085	-100,149
Advances from clients	15,323	12,629
Accounts payable	-16,136	7,140
Provision for labor, tax, and civil contingencies	-13,295	-8,835
Related parties	-1,219	68,413
Construction collateral	-10,639	-12,396
Other Liabilities	-116,345	21,410
Income and social contribution taxes paid	-39,539	-37,999
Net Cash generated (applied) in Operating Activities	241,403	118,052
Cash Flow from Investment Activities		
Increase (Decrease) in investments (SCPs and SPVs)	-41,563	-5,527
Dividends received	30,053	44,792
Proceeds from the sale of investments	90,847	74,232
Capital contributions and shareholder loans	-39,547	8,643
Acquisition of fixed assets	-55,796	-36,485
Acquisition of intangibles	-9,139	-12,945
Net changes in financial investments	49,357	-51,236
Net Cash generated (applied) in Investment Activities	24,212	21,474
Cash Flow from Financing Activities		
Disposal of treasury shares	0	1
Dividends paid	4,513	-299,399
Entry of assignment of receivables	346,415	240,965
Payment of assignment of receivables	-252,722	-106,362
Share repurchase	-13,270	-11,274
Amortization of lease financing	-6,465	-4,730
Interest paid on lease	-363	-413
Proceeds from borrowings	714,361	709,604
Payment of debt issuance costs	-20,467	-15,545
Repayment of borrowings	-439,951	-297,590
Interest paid on borrowings	-163,045	-73,477
Dividends paid to non-controlling shareholders	-81,178	-47,118
Capital contributions from (distributions to) non-controlling interests	-23,232	225,467
Net cash generated (applied) in financing activities	64,596	320,129
Increase in Cash and Cash Equivalents	330,211	459,655
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the period	1,199,343	792,054
At the end of the period	1,529,554	1,251,709



CONSOLIDATED BALANCE SHEET - RIVA



Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	06/30/2026	12/31/2025	Δ %
Current Assets	2,153,474	2,127,160	1%
Cash and cash equivalents and short-term investments	470,451	780,028	-40%
Accounts receivable	552,913	538,848	3%
Inventories	795,445	673,395	18%
Receivables from related parties	72,938	61,677	18%
Accounts receivable from divestiture	1	0	-
Taxes recoverable	11,389	8,928	28%
Other receivables	250,337	64,284	289%
Non-Current Assets	3,063,891	2,688,520	14%
Short-term investments	106,625	65,435	63%
Accounts receivable	762,155	753,541	1%
Inventories	2,051,302	1,761,137	16%
Judicial deposits	2,315	2,219	4%
Taxes recoverable	1,821	1,738	5%
Accounts receivable from divestitures	5,298	5,297	0%
Other receivables	41,397	28,460	45%
Investments	57,683	39,361	47%
Property and equipment	35,253	31,264	13%
Intangible assets	42	68	-38%
Total Assets	5,217,365	4,815,680	8%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	06/30/2026	12/31/2025	Δ %
Current Liabilities	571,247	555,456	3%
Debts and debentures	24,128	33,335	-28%
Assignment of receivables	163,162	151,213	8%
Trade payables	54,138	52,961	2%
Trade payables - forfait	5,956	5,376	11%
Labor obligations	23,077	17,593	31%
Tax obligations	23,882	27,381	-13%
Lease financing	105	102	3%
Real estate commitments payable	21,394	41,872	-49%
Advances from customers	44,761	52,553	-15%
Other accounts payable	51,023	50,105	2%
Provision for warranties	5,197	6,812	-24%
Dividends payable	83,164	58,852	41%
Payables to related parties	71,260	57,301	24%
Non-Current Liabilities	3,817,522	3,459,767	10%
Debts and debentures	415,695	546,854	-24%
Assignment of receivables	690,979	645,627	7%
Trade payables	4,695	4,572	3%
Current taxes with deferred payment	37,744	33,255	13%
Real estate commitments payable	2,309,890	1,874,551	23%
Advances from customers	292,799	281,319	4%
Provision for warranties	9,976	8,189	22%
Provisions for tax, labor and civil contingencies	1,432	1,748	-18%
Other accounts payable	54,312	63,652	-15%
Equity	828,596	800,457	4%
Equity attributable to shareholders	790,749	767,918	3%
Non-controlling interest	37,847	32,539	16%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	5,217,365	4,815,680	8%



CONSOLIDATED INCOME STATEMENT - RIVA



Consolidated Income Statement (BRL '000)	2Q26 (a)	1Q26 (b)	2Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H26 (d)	1H25 (e)	Δ % (d/e)
Net Revenue	430,256	405,447	365,306	6.1%	17.8%	835,703	691,040	20.9%
Cost of units sold and services rendered	-245,566	-230,026	-222,903	6.8%	10.2%	-475,592	-417,721	13.9%
Gross Profit	184,690	175,421	142,403	5.3%	29.7%	360,111	273,319	31.8%
Selling, general and administrative expenses	-47,604	-36,901	-30,934	29.0%	53.9%	-84,505	-63,207	33.7%
Equity income	12,193	8,643	5,157	41.1%	136.4%	20,836	13,254	57.2%
Other operating income and expenses	-4,925	-5,603	-3,600	-12.1%	36.8%	-10,528	-5,030	109.3%
Operating Income (Expenses)	-40,336	-33,861	-29,377	19.1%	37.3%	-74,197	-54,983	34.9%
Financial Result, net	-12,986	286	-5,849	-4,640.6%	122.0%	-12,700	-10,495	21.0%
Income before Income and Social Contribution Taxes	131,368	141,846	107,177	-7.4%	22.6%	273,214	207,841	31.5%
Income and Social Contribution taxes	-11,849	-12,398	-7,609	-4.4%	55.7%	-24,247	-14,818	63.6%
Net Income before Interest in SPVs and SCPs	119,519	129,448	99,568	-7.7%	20.0%	248,967	193,023	29.0%
Interest in SPVs and SCPs (Minority Interest)	-9,703	-9,932	-8,943	-2.3%	8.5%	-19,635	-18,250	7.6%
Net Income	109,816	119,516	90,625	-8.1%	21.2%	229,332	174,773	31.2%
Gross Margin	42.9%	43.3%	39.0%	-0.3 p.p.	3.9 p.p.	43.1%	39.6%	3.5 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	45.0%	44.6%	41.0%	0.5 p.p.	4.1 p.p.	44.8%	41.7%	3.1 p.p.
Net Margin	25.5%	29.5%	24.8%	-4.0 p.p.	0.7 p.p.	27.4%	25.3%	2.2 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 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.