

Belo Horizonte, 16 de janeiro de 2025 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 4º trimestre do exercício de 2024 (4T24) e ao ano de 2024. Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

## COMUNICADO AO MERCADO

### DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 4T24 E DO ANO DE 2024

- ✓ VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,6 BILHÃO NO 4T24, UM CRESCIMENTO DE 56% SOBRE O 4T23<sup>1</sup>
- ✓ NO ANO DE 2024, VENDAS LÍQUIDAS TOTALIZARAM R\$ 6,3 BILHÕES, MARCANDO O MELHOR ANO DA HISTÓRIA DO GRUPO DIRECIONAL
- ✓ RECORDE ANUAL DE LANÇAMENTOS: R\$ 5,8 BILHÕES EM 2024, CRESCENDO 18% SOBRE 2023
- ✓ GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 159 MILHÕES NO 4T24, TOTALIZANDO R\$ 354 MILHÕES EM 2024
- ✓ MAIS R\$ 220 MILHÕES EM DIVIDENDOS (R\$ 1,27 POR AÇÃO), SOMANDO R\$ 577 MILHÕES DISTRIBUÍDOS NOS ÚLTIMOS 6 MESES (R\$ 3,33 POR AÇÃO NO PERÍODO)

### OUTROS DESTAQUES

- Lançamentos atingiram **R\$ 1,8 bilhão** no 4T24, o maior patamar já lançado em um trimestre, representando um crescimento de **32%** sobre o 3T24<sup>1</sup> e de **55%** sobre o 4T23<sup>1</sup>.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de **25%** no 4T24 na visão consolidada<sup>1</sup>, superando em **860 bps** a VSO do 4T23.
- VSO do segmento Direcional foi de **25%** no trimestre, **760 bps** acima do 4T23.
- VSO da Riva atingiu **26%** no 4T24, um crescimento de **1050 bps** em relação ao 4T23.

1 – Desconsiderando projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

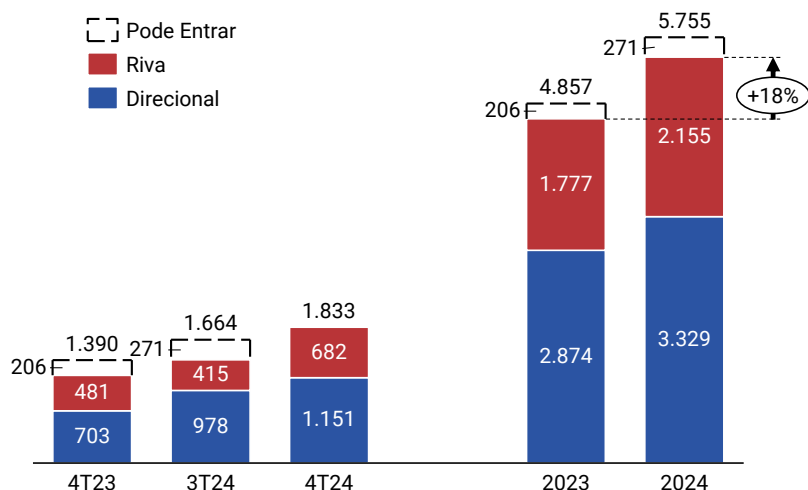
LANÇAMENTOS

Durante o 4º trimestre de 2024 (4T24), o Grupo Direcional lançou 20 novos empreendimentos/etapas, representando um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), um crescimento de 55% sobre o mesmo trimestre do ano anterior e de 32% sobre o trimestre anterior, desconsiderando os projetos lançados no âmbito do Programa Pode Entrar.

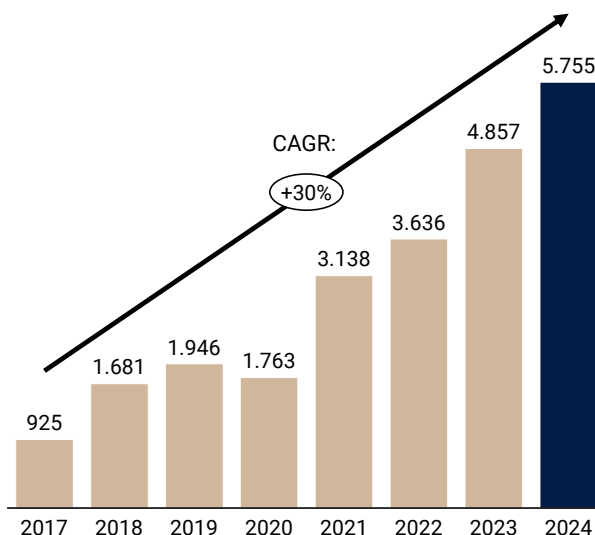
Desse modo, no ano de 2024, os Lançamentos totalizaram R\$ 5,8 bilhões (R\$ 4,7 bilhões % Companhia), configurando o maior volume lançado em um ano pela Companhia. Na comparação com o ano de 2023, o crescimento foi de 18%. Os empreendimentos sob a marca Direcional representaram 58% do VGV lançado no período, enquanto os produtos Riva responderam por 37% e o projeto vendido no Pode Entrar representou 5% do total.

Vale destacar a evolução dos Lançamentos do Grupo Direcional ao longo dos últimos anos, mostrando um crescimento médio anual de 30% no período selecionado.

Lançamentos  
(VGV 100% - R\$ milhões)



Evolução Lançamentos  
(VGV 100% - R\$ milhões)



Lançamentos	4T24 (a)	3T24 (b)	4T23 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2024 (d)	2023 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Lançado - 100% (R\$ milhões)</b>	<b>1.833,2</b>	<b>1.664,4</b>	<b>1.390,2</b>	<b>10,1%</b>	<b>31,9%</b>	<b>5.754,7</b>	<b>4.857,5</b>	<b>18,5%</b>
Direcional	1.151,2	978,2	703,0	17,7%	63,8%	3.328,9	2.874,1	15,8%
Riva	681,9	415,1	481,3	64,3%	41,7%	2.154,8	1.777,4	21,2%
Pode Entrar	0,0	271,1	206,0	-100,0%	-100,0%	271,1	206,0	31,6%
<b>VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões)</b>	<b>1.405,8</b>	<b>1.444,2</b>	<b>1.336,6</b>	<b>-2,7%</b>	<b>5,2%</b>	<b>4.700,2</b>	<b>4.295,3</b>	<b>9,4%</b>
Direcional	880,0	893,6	649,3	-1,5%	35,5%	2.819,1	2.562,3	10,0%
Riva	525,7	415,1	481,3	26,6%	9,2%	1.745,6	1.527,0	14,3%
Pode Entrar	0,0	135,5	206,0	-100,0%	-100,0%	135,5	206,0	-34,2%
<b>Unidades Lançadas</b>	<b>5.763</b>	<b>5.947</b>	<b>4.998</b>	<b>-3,1%</b>	<b>15,3%</b>	<b>18.135</b>	<b>17.180</b>	<b>5,6%</b>
Direcional	4.188	3.421	2.936	22,4%	42,6%	11.870	12.025	-1,3%
Riva	1.575	1.217	1.072	29,4%	46,9%	4.956	4.165	19,0%
Pode Entrar	0,0	1.309	990	-100,0%	-100,0%	1.309	990	32,2%
<b>% Companhia Médio</b>	<b>76,7%</b>	<b>86,8%</b>	<b>96,1%</b>	<b>-10 p.p.</b>	<b>-19 p.p.</b>	<b>81,7%</b>	<b>88,4%</b>	<b>-7 p.p.</b>

VENDAS CONTRATADAS

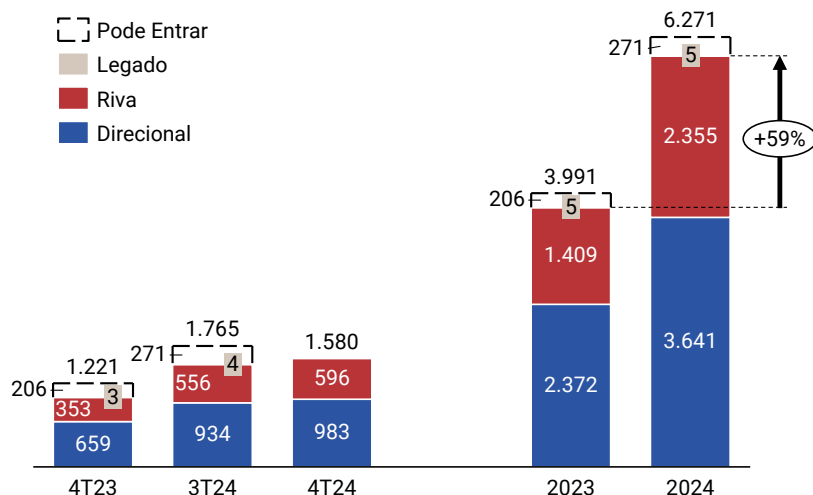
As Vendas Líquidas do 4T24 somaram R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,2 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 29% em comparação ao 4T23. Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do programa Pode Entrar em trimestres anteriores (dadas as características particulares do programa frente a um projeto de incorporação tradicional), o volume vendido no 4T24 superou em 56% o VGV contratado no 4T23 e em 6% o montante do 3T24.

Em cumprimento à estratégia da Companhia de acelerar o ritmo de vendas e o giro, com o objetivo de fazer de 2024 o ano da venda, o Grupo Direcional apresentou o melhor ano de sua história no que se refere às Vendas Líquidas, totalizando R\$ 6,3 bilhões (R\$ 4,9 bilhões % Companhia). Em relação ao ano de 2023, o crescimento correspondeu a 57%, tendo o VGV dos empreendimentos sob a marca Direcional crescido 54% no período e os produtos da Riva, 67%.

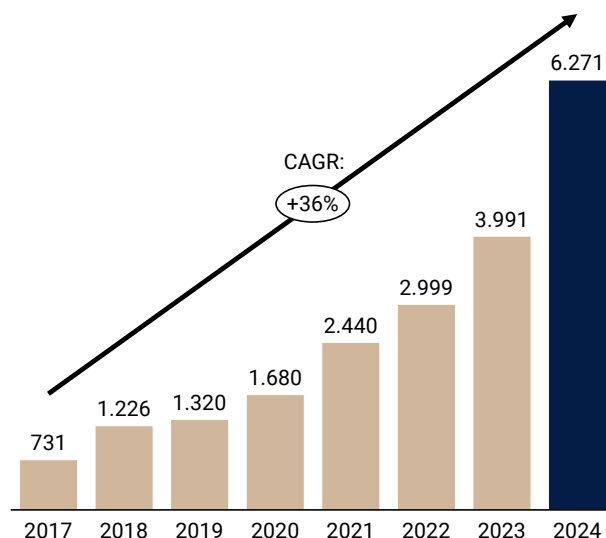
Analisando-se a evolução das Vendas Líquidas nos últimos anos, observa-se a acentuada elevação de patamar apresentada pelo Grupo Direcional, com um crescimento médio anual de 36%.

Cabe observar que parte das vendas foi originada a partir de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita advinda desses empreendimentos não é consolidada na receita contábil da Direcional. Diante disso, 79% do VGV Líquido contratado no 4T24 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 21% deverão impactar o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada SPE.

Vendas Líquidas  
(VGV 100% - R\$ milhões)



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



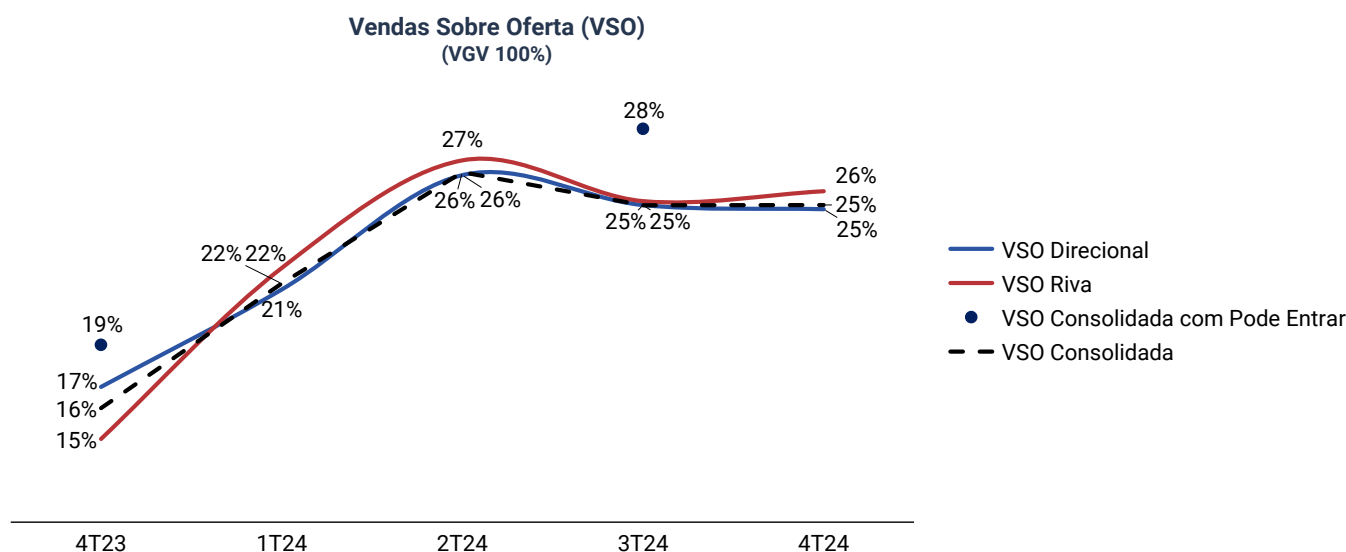
Vendas Líquidas Contratadas	4T24 (a)	3T24 (b)	4T23 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2024 (d)	2023 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGVLíquido Contratado - 100% (R\$ milhões)</b>	<b>1.579,9</b>	<b>1.765,1</b>	<b>1.220,6</b>	<b>-10,5%</b>	<b>29,4%</b>	<b>6.271,5</b>	<b>3.991,1</b>	<b>57,1%</b>
Direcional	983,5	934,4	658,9	5,2%	49,2%	3.640,8	2.371,7	53,5%
Riva	596,4	555,9	353,1	7,3%	68,9%	2.354,6	1.408,6	67,2%
Legado <sup>1</sup>	-	3,7	2,6	-100,0%	-100,0%	5,0	4,9	3,1%
Pode Entrar	-	271,1	206,0	-100,0%	-100,0%	271,1	206,0	31,6%
<b>VGVLíquido Contratado - % Cia (R\$ milhões)</b>	<b>1.242,9</b>	<b>1.373,0</b>	<b>994,4</b>	<b>-9,5%</b>	<b>25,0%</b>	<b>4.880,2</b>	<b>3.122,6</b>	<b>56,3%</b>
Direcional	757,2	787,1	513,7	-3,8%	47,4%	2.918,5	1.871,8	55,9%
Riva	485,7	447,6	272,8	8,5%	78,0%	1.822,8	1.040,9	75,1%
Legado	-	2,7	2,0	-100,0%	-100,0%	3,4	3,9	-12,6%
Pode Entrar	-	135,5	206,0	-100,0%	-100,0%	135,5	206,0	-34,2%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>5.186,0</b>	<b>6.293,0</b>	<b>4.506,0</b>	<b>-17,6%</b>	<b>15,1%</b>	<b>21.060,0</b>	<b>14.785,0</b>	<b>42,4%</b>
Direcional	3.756	3.611	2.657	4,0%	41,4%	14.060	9.991	40,7%
Riva	1.430	1.361	848	5,1%	68,6%	5.677	3.789	49,8%
Legado	-	12	11	-100,0%	-100,0%	14	15	-6,7%
Pode Entrar	-	1.309	990	-100,0%	-100,0%	1.309	990	32,2%
<b>VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGVL</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>16%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>8,6 p.p.</b>	<b>56%</b>	<b>43%</b>	<b>13,7 p.p.</b>
Direcional	25%	25%	17%	-0,2 p.p.	7,6 p.p.	56%	44%	12,0 p.p.
Riva	26%	25%	15%	0,4 p.p.	10,5 p.p.	58%	41%	16,6 p.p.
Legado	0%	12%	7%	-11,6 p.p.	-7,1 p.p.	15%	14%	1,3 p.p.
VSO Consolidada com Pode Entrar	25%	28%	19%	-3,2 p.p.	5,9 p.p.	58%	44%	13,5 p.p.

1 - Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo.

## VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

No 4T24, a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – foi de 25%, em linha com o trimestre anterior. Em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, o incremento foi de 860 *bps*<sup>1</sup>.

Considerando apenas os projetos da Direcional (excluindo o Legado), a Velocidade de Vendas também foi de 25% no trimestre, um incremento de 760 *bps* em comparação ao 4T23. Por sua vez, a VSO da Riva foi de 26% no período, 1050 *bps* acima da VSO do segmento no mesmo trimestre de 2023.



1 – Desconsiderando projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar.

## ESTOQUE

O Estoque do Grupo Direcional encerrou o ano de 2024 em R\$ 4,8 bilhões (R\$ 3,9 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 14.730 unidades. É importante salientar que **apenas cerca de 2% do VGV total refere-se a unidades concluídas**.

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

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
<b>Em andamento (R\$ milhões)</b>	2.934	1.744	0	4.678	2.532	1.341	0	3.873
% Total	61%	36%	0%	98%	64%	34%	0%	98%
<b>Concluído (R\$ milhões)</b>	77	6	26	108	47	4	14	65
% Total	2%	0%	1%	2%	1%	0%	0%	2%
<b>Total (R\$ milhões)</b>	<b>3.011</b>	<b>1.750</b>	<b>26</b>	<b>4.786</b>	<b>2.580</b>	<b>1.345</b>	<b>14</b>	<b>3.939</b>
% Total	63%	37%	1%	100%	65%	34%	0%	100%
<b>Total Unidades</b>	<b>10.849</b>	<b>3.795</b>	<b>86</b>	<b>14.730</b>	<b>10.849</b>	<b>3.795</b>	<b>86</b>	<b>14.730</b>
% Total Unidades	74%	26%	1%	100%	74%	26%	1%	100%

## BANCO DE TERRENOS

O Grupo Direcional encerrou o ano de 2024 com um banco de terrenos de R\$ 46,2 bilhões (R\$ 41,5 bilhões % Companhia) em termos de Valor Geral de Vendas, refletindo um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 210 mil unidades.

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, com 86% sendo pagos por meio de permuta, o que se traduz em um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2023	Aquisições 2024	Lançamentos 2024	Ajustes <sup>1</sup>	Terrenos 2024	VGV % Cia. 2024	Unidades
VGV Total	36.301	14.357	(5.751)	1.332	46.240	41.540	209.504

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

## Aquisições de Terrenos

Ao longo do 4T24, foram adquiridos 18 terrenos, totalizando um VGV de R\$ 3,7 bilhões (R\$ 3,2 bilhões % Companhia) e um potencial de construção de, aproximadamente, 11 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV, sendo que 91% do pagamento ocorrerá via permuta.

Considerando os terrenos comprados no decorrer do ano de 2024, o VGV potencial somou R\$ 14,3 bilhões (R\$ 13,2 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 12%, com 89% do pagamento se dando por meio de permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA<sup>1</sup>

No 4T24, houve geração de caixa no montante de R\$ 159 milhões, totalizando portanto R\$ 354 milhões no acumulado do ano. Desse modo, o Grupo Direcional encerrou 2024 com caixa líquido.

É importante observar que, com a mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal, na qual o depósito de recursos somente é realizado após o contrato de venda ser registrado em cartório, a Companhia encerrou o ano com um saldo a receber de R\$ 107 milhões, em decorrência dos contratos assinados que estão aguardando o registro.

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

**DIVIDENDOS**

Considerando o comportamento da geração de caixa e o patamar de VSO que a Companhia vem apresentando ao longo do ano, e seguindo seu perfil sempre voltado para o retorno de capital para os acionistas, a Direcional anunciou mais uma distribuição de dividendos intermediários no final do 4T24. O montante totalizou R\$ 220 milhões, correspondendo a R\$ 1,27 por ação. Os investidores que possuíam posição acionária no encerramento do pregão de 03 de janeiro de 2025 tiveram direito ao recebimento dos proventos.

Com isso, nos últimos 6 meses, o total aprovado pelo Conselho de Administração da Companhia alcançou R\$ 577 milhões. Cabe ressaltar que, considerando dividendos e recompras de ações, a Direcional superou a marca de R\$ 1,8 bilhão em capital retornado para o acionista desde o seu IPO, ocorrido em 2009.

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

Equipe de RI

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

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

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

**DIRR**  
B3 LISTED NM

**IBRX100 B3**   **IMOB B3**   **SMLL B3**   **IDIV B3**   **ITAG B3**   **ICON B3**  
**IGC-NM B3**   **IGC B3**   **IGCT B3**   **INDX B3**   **IDIVERSA B3**

## GLOSSÁRIO

**Banco de Terrenos (Landbank)** – Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

**Classificação dos empreendimentos pela Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:**

MCMV	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1.5, 2 e 3”. Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados “Popular”.
Riva	Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.
Legado	Empreendimentos do segmento MAC 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.

**EBITDA Ajustado** - EBITDA Ajustado é igual 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 os gastos com o programa de *stock-option*. 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, January 16<sup>th</sup>, 2025 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, discloses here its operating statements for the fourth quarter of 2024 (4Q24) and the full year of 2024. Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

## NOTICE TO THE MARKET

### 4Q24 AND 2024 OPERATING PREVIEW

- ✓ **NET SALES REACHED BRL 1.6 BILLION IN 4Q24, UP 56% FROM 4Q23<sup>1</sup>**
- ✓ **IN 2024, NET SALES TOTALED BRL 6.3 BILLION, MARKING THE BEST YEAR IN DIRECIONAL GROUP’S HISTORY**
- ✓ **RECORD-HIGH ANNUAL LAUNCHES: BRL 5.8 BILLION IN 2024, UP 18% FROM 2023**
- ✓ **CASH GENERATION OF BRL 159 MILLION IN 4Q24, TOTALING BRL 354 MILLION IN 2024**
- ✓ **ADDITIONAL BRL 220 MILLION IN DIVIDENDS (BRL 1.27 PER SHARE), TOTALING BRL 577 MILLION DISTRIBUTED IN THE LAST 6 MONTHS (BRL 3.33 PER SHARE IN THE PERIOD)**

### OTHER HIGHLIGHTS

---

- **Launches** reached **BRL 1.8 billion** in 4Q24, the highest level ever launched in a quarter, representing an increase of **32%** versus 3Q24<sup>1</sup> and **55%** versus 4Q23<sup>1</sup>.
- **Consolidated Net Sales Speed Ratio (VSO index)** of **25%** in 4Q24<sup>1</sup>, **860 bps** higher than in 4Q23.
- **Direcional segment’s VSO** came in at **25%** in the quarter, **760 bps** above 4Q23.
- **Riva’s VSO** reached **26%** in 4Q24, an increase of **1050 bps** compared to 4Q23.

1 – Disregarding projects sold under the Póde Entrar program.





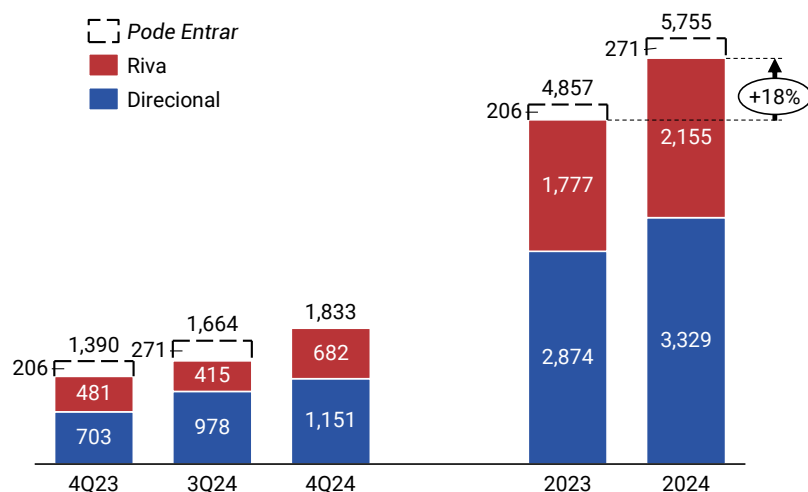
## LAUNCHES

During the fourth quarter of 2024 (4Q24), Direcional Group launched 20 new projects, representing a Potential Sale Value (PSV) of BRL 1.8 billion (BRL 1.4 billion % Company), a 55% growth compared to the same quarter of the previous year and a 32% growth compared to the previous quarter, excluding projects launched under the *Pode Entrar* program.

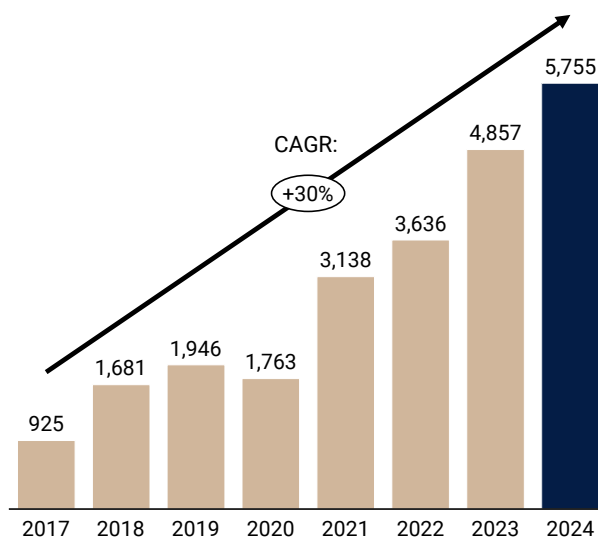
Thus, in 2024, Launches totaled BRL 5.8 billion (BRL 4.7 billion % Company), representing the highest volume launched in a year by the Company. Compared to 2023, launches increased by 18%. Projects under the Direcional brand amounted to 58% of the launched PSV in the period, while Riva products accounted for 37%, and the project sold under "*Pode Entrar*" represented 5% of the total.

Notably, Direcional Group's Launches have demonstrated a strong and consistent expansion over recent years, with a Compound Annual Growth Rate (CAGR) of 30% during the selected period.

**Launches**  
(PSV 100% - BRL million)



**Launches Track Record**  
(PSV 100% - BRL million)



Launches	4Q24 (a)	3Q24 (b)	4Q23 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2024 (d)	2023 (e)	Δ % (d/e)
<b>PSV Launched - 100% (BRL million)</b>	<b>1,833.2</b>	<b>1,664.4</b>	<b>1,390.2</b>	<b>10.1%</b>	<b>31.9%</b>	<b>5,754.7</b>	<b>4,857.5</b>	<b>18.5%</b>
Direcional	1,151.2	978.2	703.0	17.7%	63.8%	3,328.9	2,874.1	15.8%
Riva	681.9	415.1	481.3	64.3%	41.7%	2,154.8	1,777.4	21.2%
<i>Pode Entrar</i>	0.0	271.1	206.0	-100.0%	-100.0%	271.1	206.0	31.6%
<b>PSV Launched - % Company (BRL million)</b>	<b>1,405.8</b>	<b>1,444.2</b>	<b>1,336.6</b>	<b>-2.7%</b>	<b>5.2%</b>	<b>4,700.2</b>	<b>4,295.3</b>	<b>9.4%</b>
Direcional	880.0	893.6	649.3	-1.5%	35.5%	2,819.1	2,562.3	10.0%
Riva	525.7	415.1	481.3	26.6%	9.2%	1,745.6	1,527.0	14.3%
<i>Pode Entrar</i>	0.0	135.5	206.0	-100.0%	-100.0%	135.5	206.0	-34.2%
<b>Launched Units</b>	<b>5,763</b>	<b>5,947</b>	<b>4,998</b>	<b>-3.1%</b>	<b>15.3%</b>	<b>18,135</b>	<b>17,180</b>	<b>5.6%</b>
Direcional	4,188	3,421	2,936	22.4%	42.6%	11,870	12,025	-1.3%
Riva	1,575	1,217	1,072	29.4%	46.9%	4,956	4,165	19.0%
<i>Pode Entrar</i>	0.0	1,309	990	-100.0%	-100.0%	1,309	990	32.2%
<b>Average % Company</b>	<b>76.7%</b>	<b>86.8%</b>	<b>96.1%</b>	<b>-10 p.p.</b>	<b>-19 p.p.</b>	<b>81.7%</b>	<b>88.4%</b>	<b>-7 p.p.</b>



NET SALES

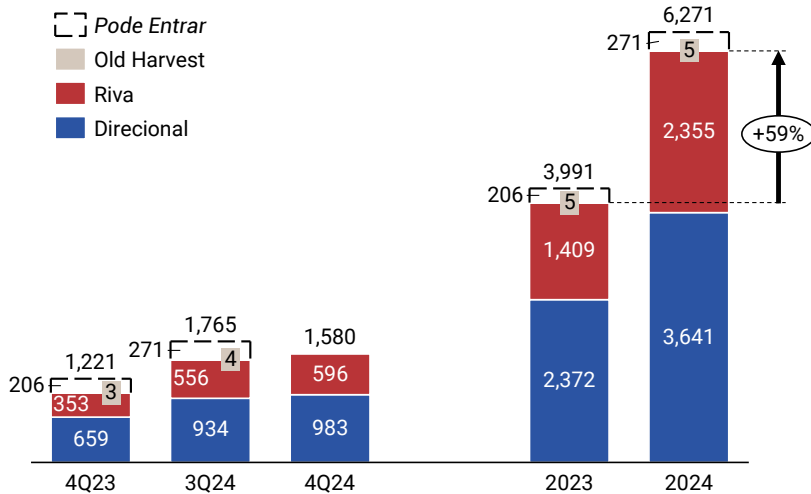
Net Sales in 4Q24 totaled BRL 1.6 billion (BRL 1.2 billion % Company), representing an increase of 29% versus 4Q23. Excluding projects sold under the *Pode Entrar* program in previous quarters (given the program’s distinct characteristics compared to traditional real estate development), sales volume in 4Q24 exceeded contracted PSV by 56% versus 4Q23 and by 6% versus 3Q24.

In line with the Company’s strategy to accelerate sales speed and assets turnover, aiming to make 2024 the “year of sales”, **Direcional Group recorded the strongest Net Sales performance in its history**, totaling BRL 6.3 billion (BRL 4.9 billion % Company). Compared to 2023, total growth reached 57%, reflecting a 54% increase in PSV from Direcional brand projects and a 67% growth in Riva products.

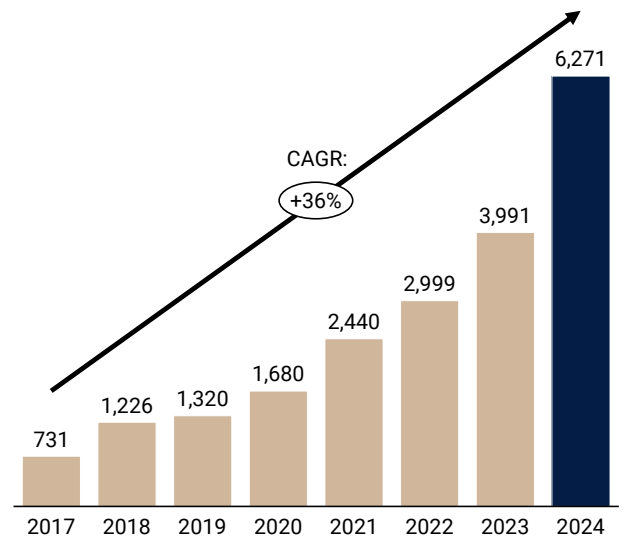
Analyzing Net Sales evolution over recent years, Direcional Group has shown remarkable growth trajectory, with a Compound Annual Growth Rate of 36%.

It should be noted that part of the sales was originated from projects developed in non-controlled Special Purpose Vehicles (SPVs) or jointly controlled with partners. In these cases, revenue from these projects is not consolidated in Direcional’s balance sheet. As such, 79% of Net PSV contracted in 4Q24 relates to projects that contribute to the Company’s Net Revenue line, while 21% should impact results through Equity Income, considering the percentage held by Direcional Group in each SPV.

**Net Sales**  
(PSV 100% - BRL million)



**Net Sales Track Record**  
(PSV 100% - BRL million)





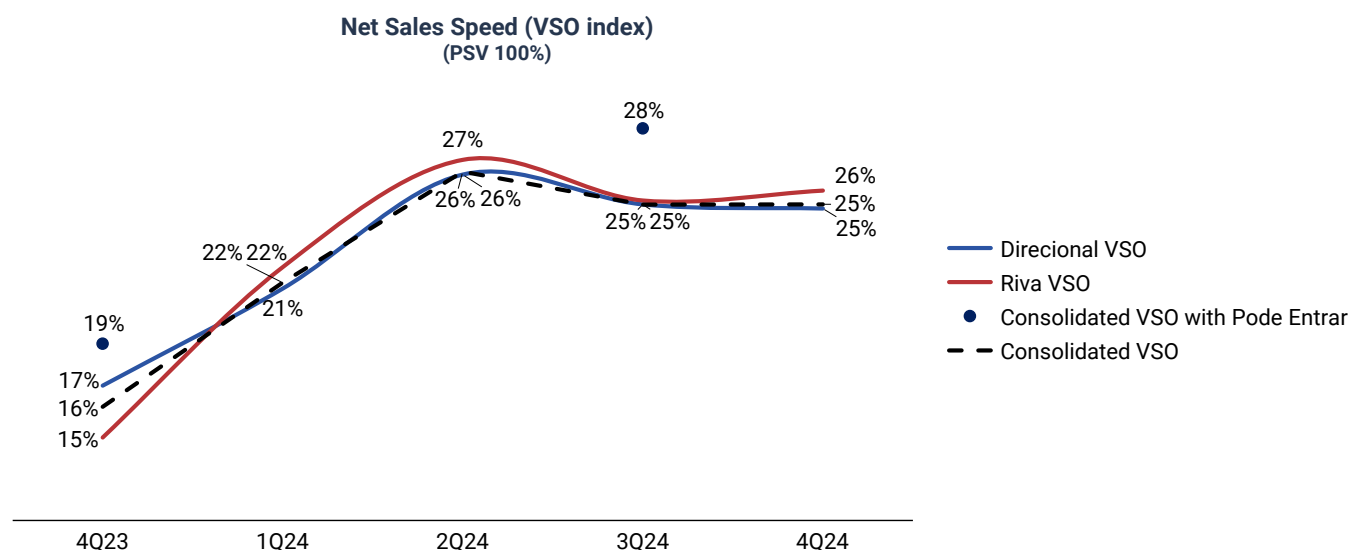
Net Sales	4Q24 (a)	3Q24 (b)	4Q23 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2024 (d)	2023 (e)	Δ % (d/e)
<b>Net Sales - 100% (BRL million)</b>	<b>1,579.9</b>	<b>1,765.1</b>	<b>1,220.6</b>	<b>-10.5%</b>	<b>29.4%</b>	<b>6,271.5</b>	<b>3,991.1</b>	<b>57.1%</b>
Direcional	983.5	934.4	658.9	5.2%	49.2%	3,640.8	2,371.7	53.5%
Riva	596.4	555.9	353.1	7.3%	68.9%	2,354.6	1,408.6	67.2%
Old Harvest <sup>1</sup>	-	3.7	2.6	-100.0%	-100.0%	5.0	4.9	3.1%
Pode Entrar	-	271.1	206.0	-100.0%	-100.0%	271.1	206.0	31.6%
<b>Net Sales - % Company (BRL million)</b>	<b>1,242.9</b>	<b>1,373.0</b>	<b>994.4</b>	<b>-9.5%</b>	<b>25.0%</b>	<b>4,880.2</b>	<b>3,122.6</b>	<b>56.3%</b>
Direcional	757.2	787.1	513.7	-3.8%	47.4%	2,918.5	1,871.8	55.9%
Riva	485.7	447.6	272.8	8.5%	78.0%	1,822.8	1,040.9	75.1%
Old Harvest	-	2.7	2.0	-100.0%	-100.0%	3.4	3.9	-12.6%
Pode Entrar	-	135.5	206.0	-100.0%	-100.0%	135.5	206.0	-34.2%
<b>Contracted Units</b>	<b>5,186.0</b>	<b>6,293.0</b>	<b>4,506.0</b>	<b>-17.6%</b>	<b>15.1%</b>	<b>21,060.0</b>	<b>14,785.0</b>	<b>42.4%</b>
Direcional	3,756	3,611	2,657	4.0%	41.4%	14,060	9,991	40.7%
Riva	1,430	1,361	848	5.1%	68.6%	5,677	3,789	49.8%
Old Harvest	-	12	11	-100.0%	-100.0%	14	15	-6.7%
Pode Entrar	-	1,309	990	-100.0%	-100.0%	1,309	990	32.2%
<b>Net Sales Speed (VSO) in PSV</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>16%</b>	<b>0.0 p.p.</b>	<b>8.6 p.p.</b>	<b>56%</b>	<b>43%</b>	<b>13.7 p.p.</b>
Direcional	25%	25%	17%	-0.2 p.p.	7.6 p.p.	56%	44%	12.0 p.p.
Riva	26%	25%	15%	0.4 p.p.	10.5 p.p.	58%	41%	16.6 p.p.
Old Harvest	0%	12%	7%	-11.6 p.p.	-7.1 p.p.	15%	14%	1.3 p.p.
Consolidated VSO with <i>Pode Entrar</i>	25%	28%	19%	-3.2 p.p.	5.9 p.p.	58%	44%	13.5 p.p.

1 - Old Harvest: Comprises projects of the middle income, upper-middle income and commercial segments, developed in the former model.

## NET SALES SPEED (VSO INDEX)

In 4Q24, the consolidated Net Sales Speed – measured by the Sales-over-Supply index (VSO) – came in at 25%, in line with the previous quarter. Relative to the same quarter of the previous year, there was an increase of 860 bps<sup>1</sup>.

Considering only Direcional projects (excluding Old Harvest), Sales Speed was also 25% in the quarter, a 760-bps increase compared to 4Q23. Meanwhile, Riva's VSO reached 26% in the period, 1050 bps above the segment's VSO in the same quarter of 2023.



1 – Disregarding projects sold under the Pode Entrar program.

## INVENTORY

Direcional Group's Inventory ended 2024 at BRL 4.8 billion (BRL 3.9 billion % Company), corresponding to a total of 14,730 units. It is worth mentioning that **about only 2% of the total PSV refers to completed units.**

The table below shows the Inventory at market value, detailed by stage of construction and by type of product.

Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV				% Company PSV			
	Direcional	Riva	Old Harvest	Total	Direcional	Riva	Old Harvest	Total
<b>In progress (BRL million)</b>	2,934	1,744	0	4,678	2,532	1,341	0	3,873
% Total	61%	36%	0%	98%	64%	34%	0%	98%
<b>Completed (BRL million)</b>	77	6	26	108	47	4	14	65
% Total	2%	0%	1%	2%	1%	0%	0%	2%
<b>Total (BRL million)</b>	<b>3,011</b>	<b>1,750</b>	<b>26</b>	<b>4,786</b>	<b>2,580</b>	<b>1,345</b>	<b>14</b>	<b>3,939</b>
% Total	63%	37%	1%	100%	65%	34%	0%	100%
<b>Total Units</b>	<b>10,849</b>	<b>3,795</b>	<b>86</b>	<b>14,730</b>	<b>10,849</b>	<b>3,795</b>	<b>86</b>	<b>14,730</b>
% Total Units	74%	26%	1%	100%	74%	26%	1%	100%

## LANDBANK

The Company ended 2024 with a landbank of BRL 46.2 billion (BRL 41.5 billion % Company) in terms of PSV, reflecting a development potential of approximately 210 thousand units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 11% of the Potential Sales Value, with 86% of it to be paid through swaps, resulting in minimal cash outflow before the developments begin.

Landbank Evolution (BRL million)	2023 Landbank	2024 Acquisitions	2024 Launches	Adjustment <sup>1</sup>	2024 Landbank	2024 (PSV % Co.)	Units
PSV Total	36,301	14,357	(5,751)	1,332	46,240	41,540	209,504

<sup>1</sup> – Adjustments: update of sales price, canceled sales and swaps.

## Land Acquisition

During 4Q24, 18 plots of land were acquired, totaling a PSV of BRL 3.7 billion (BRL 3.2 billion % Company) and a construction potential of circa 11 thousand units. The average cost of acquisition in the quarter was equivalent to 14% of the total PSV, with 91% of the payment conducted through swaps.

Considering land purchased in the course of 2024, the potential PSV amounted to BRL 14.3 billion (BRL 13.2 billion % Company), at an average acquisition cost of 12%, 89% of which being paid via swaps.

CASH GENERATION<sup>1</sup>

In 4Q24, cash generation reached BRL 159 million, therefore totaling BRL 354 million for the full year. Consequently, Direcional Group reached a net cash position at the end of 2024.

Importantly, due to the rule change implemented by *Caixa Econômica Federal*, where funds are only deposited after the sales contract is registered at the notary's office, the Company ended the year with an outstanding receivable balance of BRL 107 million, due to signed contracts awaiting registration.

<sup>1</sup> - Cash Generation: variation in net debt adjusted by payment of dividends, share buyback and the variation in the balance of interest rate swap contracts. Prior unaudited information.



## DIVIDENDS

Considering the cash generation performance and the VSO levels that the Company has been demonstrating throughout the year, and following its consistent focus on capital return to shareholders, Direcional announced another interim dividend distribution at the end of 4Q24. The amount totaled BRL 220 million, corresponding to BRL 1.27 per share. Investors holding shares as of January 3, 2025, were entitled to receive the proceeds.

As a result, in the last 6 months, dividends distributions approved by the Company's Board of Directors reached BRL 577 million. It is worth noting that, considering dividends and share buybacks, Direcional's cumulative capital returned to shareholders has exceeded BRL 1.8 billion since its 2009 IPO.

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

IR Team

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

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

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

**DIRR**  
B3 LISTED NM

**IBRX100 B3**   **IMOB B3**   **SMLL B3**   **IDIV B3**   **ITAG B3**   **ICON B3**  
**IGC-NM B3**   **IGC B3**   **IGCT B3**   **INDX B3**   **IDIVERSA B3**

## GLOSSARY

## Classification of the projects by Direcional as the economic segment for which they are destined:

MCMV	Residential projects with an average price per unit up to BRL 350 thousand within the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” housing program - levels 1, 2 and 3. Until 3Q15, the projects belonging to this segment were called “Low-income”.
Riva	A project destined to middle-income customers, developed at the SPEs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A.
Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above the MCMV ceiling price up to BRL 500 thousand.
Upper Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above BRL 500 thousand.
MUC	Comprises projects of the Middle-income, Upper-middle income, and Commercial segments.
Old Harvest	Projects of the MUC segment 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 industrialized construction.

**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.

**Faixa 1** - 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.

**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.

**Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)** - Current name given to the popular housing incentive program (previously, *Programa Casa Verde e Amarela*).

**PSV** - Total 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