



Belo Horizonte, 14 de outubro de 2026 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 3º trimestre de 2026 (3T26). 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%). Informações prévias não auditadas.

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 3T26

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL¹ DE R\$ 228 MILHÕES E GERAÇÃO DE CAIXA CONTÁBIL² DE R\$ 10 MILHÕES

VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,3 BILHÃO NO 3T26, ACUMULANDO R\$ 4,5 BILHÕES NO PERÍODO DE 9 MESES DE 2026

LANÇAMENTOS DE R\$ 1,4 BILHÃO NO TRIMESTRE, TOTALIZANDO R\$ 4,4 BILHÕES NO 9M26

DIRR
B3 LISTED NM

**IBRX50 B3 IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3
IBRA B3 IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3**

1 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil excluindo os efeitos de monetizações de ativos e da variação do saldo retido aguardando registro cartorial.

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. Informações prévias não auditadas.

LANÇAMENTOS

O VGV dos produtos lançados durante o 3T26 totalizou R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia). Analisando a representatividade do *mix* de produtos do trimestre, 51% do VGV lançado é relativo à marca Direcional, enquanto 49% refere-se a empreendimentos da marca Riva. No período de nove meses encerrado em setembro de 2026 (9M26), os lançamentos somaram R\$ 4,4 bilhões (R\$ 3,5 bilhões % Companhia).

Conforme comentado nos relatórios de resultados do trimestre anterior, a menor conversão de vendas decorrente da cumulatividade de eventos regionais, Copa do Mundo, período de férias e mudanças no processo de análise e aprovação dos clientes observado pelas empresas do setor, adotamos a estratégia de postergar os lançamentos para a segunda metade do trimestre, especialmente no mês de setembro. Nesse sentido, dos 10 projetos do trimestre, 8 foram lançados a partir do dia 15 de setembro, sendo 4 destes na última semana.

Por fim, vale comentar que no mês de outubro, o cronograma de lançamentos já conta com 7 produtos.

Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	3T26 (a)	2T26 (b)	3T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M26 (d)	9M25 (e)	Δ % (d/e)
 VGV Lançado (VGV 100%) 	 1.352,5 	 2.065,2 	 2.151,6 	 -34,5% 	 -37,1% 	 4.423,4 	 4.956,6 	 -10,8%
Direcional	686,6	1.285,8	962,7	-46,6%	-28,7%	2.677,0	2.696,1	-0,7%
Riva	665,9	779,4	1.188,9	-14,6%	-44,0%	1.746,4	2.260,5	-22,7%
 VGV Lançado (% Companhia) 	 1.095,1 	 1.565,8 	 2.017,6 	 -30,1% 	 -45,7% 	 3.523,4 	 4.213,0 	 -16,4%
Direcional	548,1	1.004,2	888,8	-45,4%	-38,3%	2.218,3	2.409,9	-8,0%
Riva	547,0	561,6	1.128,8	-2,6%	-51,5%	1.305,2	1.803,1	-27,6%
 Unidades Lançadas 	 3.534 	 5.511 	 6.449 	 -35,9% 	 -45,2% 	 12.154 	 14.969 	 -18,8%
Direcional	2.326	3.896	3.811	-40,3%	-39,0%	8.669	10.369	-16,4%
Riva	1.208	1.615	2.638	-25,2%	-54,2%	3.485	4.600	-24,2%
% Companhia Médio	81%	76%	94%	5 p.p.	-13 p.p.	80%	85%	-5 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

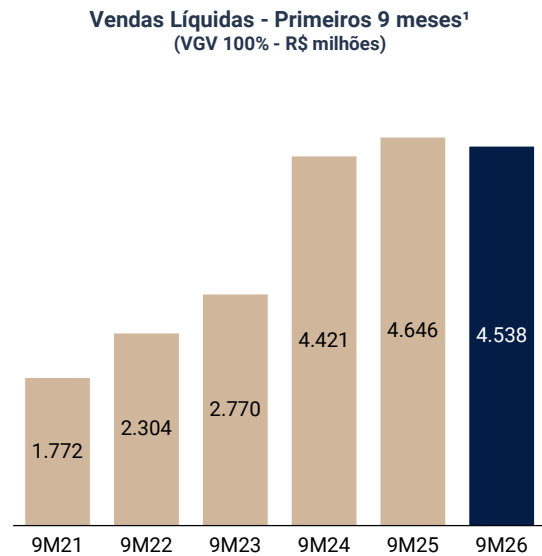
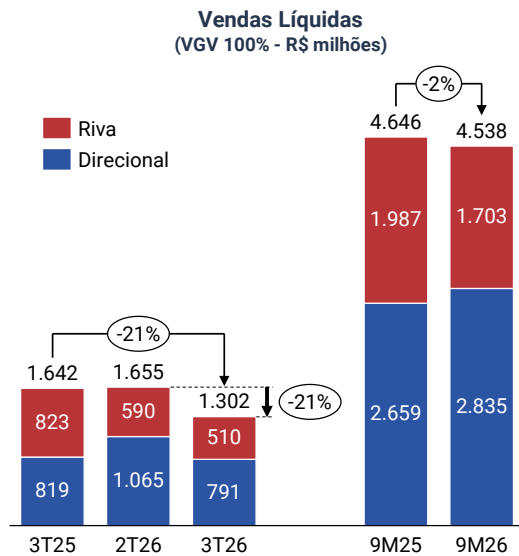
No 3T26, a métrica de Vendas Brutas alcançou R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia), enquanto as Vendas Líquidas foram de R\$ 1,3 bilhão no período (R\$ 1,0 bilhão % Companhia).

Importante evidenciar que, após um início com menor conversão de vendas, conforme comentado acima, o trimestre seguiu em ritmo crescente no decorrer dos meses, contudo, ainda impactado pela concentração de lançamentos no final do trimestre, isto é, contando com tempo hábil menor para conclusão das vendas.

Adicionalmente, vale observar que as vendas líquidas ainda foram impactadas por volume de distratos acima da normalidade, decorrente de efeitos não recorrentes que já vinham sendo abordados nos últimos trimestres, tais como o *backlog* de unidades represadas em função do fim dos cheques regionais em determinados estados. A despeito disso, a velocidade de revenda desses produtos distratados seguiu alta no decorrer do trimestre.

Nos primeiros nove meses de 2026, as vendas líquidas totalizaram R\$ 4,5 bilhões (R\$ 3,8 bilhões % Companhia), virtualmente em linha com o registrado no 9M25.

Parte do VGV contratado 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 trimestre, cerca de 81% são referentes a projetos que contribuem com a Receita Líquida, enquanto 19% impactam o resultado via Equivalência Patrimonial, considerando a participação da Companhia em cada SPE não consolidada.



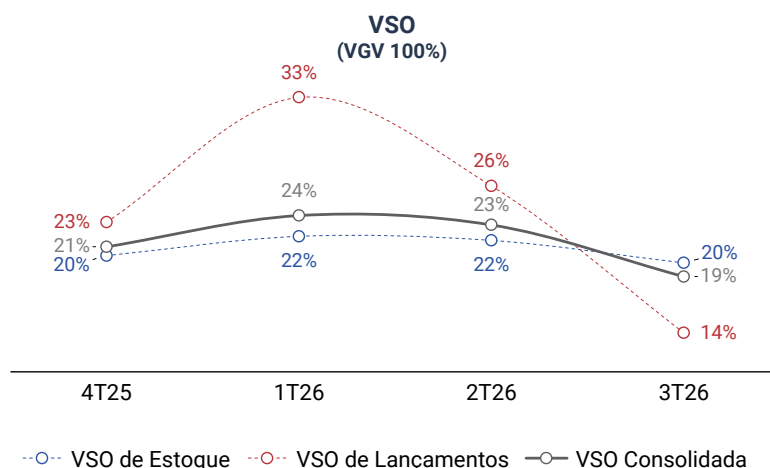
Vendas Líquidas Contratadas (R\$ milhões, exceto unidades e %)	3T26 (a)	2T26 (b)	3T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M26 (d)	9M25 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.301,5	1.654,9	1.641,8	-21,4%	-20,7%	4.538,4	4.645,6	-2,3%
Direcional	791,1	1.064,5	818,5	-25,7%	-3,4%	2.835,4	2.658,8	6,6%
Riva	510,4	590,4	823,3	-13,5%	-38,0%	1.702,9	1.986,8	-14,3%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.049,3	1.371,6	1.435,3	-23,5%	-26,9%	3.772,8	3.831,4	-1,5%
Direcional	648,0	923,7	716,2	-29,8%	-9,5%	2.442,8	2.256,2	8,3%
Riva	401,2	447,9	719,0	-10,4%	-44,2%	1.330,1	1.575,3	-15,6%
Unidades Contratadas	3.642	4.955	4.857	-26,5%	-25,0%	13.445	14.363	-6,4%
Direcional	2.652	3.717	3.048	-28,7%	-13,0%	9.954	10.089	-1,3%
Riva	990	1.238	1.809	-20,0%	-45,3%	3.491	4.274	-18,3%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	19%	23%	24%	-4,2 p.p.	-5,2 p.p.	45%	48%	-2,8 p.p.
Direcional	19%	24%	21%	-4,6 p.p.	-2,2 p.p.	47%	46%	0,2 p.p.
Riva	18%	21%	27%	-3,3 p.p.	-9,2 p.p.	42%	50%	-7,3 p.p.

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

O índice de Velocidade de Vendas Brutas (VSO Bruta) foi de 24% no trimestre. Por sua vez, a VSO Líquida foi de 19% na visão consolidada.

Observa-se que a VSO do trimestre foi impactada pela grande concentração de lançamentos no final do período, principalmente no mês de setembro, conforme comentado acima. Diante disso, analisando a velocidade de vendas de lançamentos e de estoque, nota-se um índice de 14% para as vendas advindas de novos produtos e de 20% para as vendas geradas pelo estoque, esta última em linha com o observado nos trimestres anteriores.



ESTOQUE

No encerramento do 3T26, o VGV em estoque foi de R\$ 5,7 bilhões (R\$ 4,5 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 14,6 mil unidades. Cerca de 3% do VGV em estoque é referente a unidades concluídas.

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

Estoque a Valor de Mercado	VGV 100%			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.313	2.238	5.551	2.652	1.732	4.384
% Total	58%	39%	97%	59%	39%	98%
Concluído (R\$ milhões)	85	68	153	52	30	82
% Total	1%	1%	3%	1%	1%	2%
Total (R\$ milhões)	3.398	2.306	5.704	2.704	1.762	4.466
% Total	60%	40%	100%	61%	39%	100%
Total Unidades	10.373	4.254	14.627	10.373	4.254	14.627
% Total Unidades	71%	29%	100%	71%	29%	100%

BANCO DE TERRENOS

O banco de terrenos da Companhia totalizou um VGV potencial de R\$ 61,6 bilhões (R\$ 56,8 bilhões % Companhia) ao final do 3T26, perfazendo um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 243 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 88% sendo pagos por meio de permuta, refletindo um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2025	Aquisições 9M26	Lançamentos 9M26	Ajustes ¹	Terrenos 9M26	VGV % Cia. 9M26	Unidades
Direcional	39.852	4.438	(2.677)	(1.279)	40.334	37.009	188.506
Riva	18.601	4.754	(1.746)	(306)	21.303	19.795	54.531
VGV Total	58.452	9.192	(4.423)	(1.585)	61.636	56.803	243.037

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

Aquisições de Terrenos

Durante o trimestre, foram adquiridos 10 terrenos, com um VGV potencial somando R\$ 2,6 bilhões (R\$ 2,5 bilhões % Companhia), o correspondente a cerca de 7,8 mil unidades. O custo médio de aquisição no 3T26 foi de 13% do VGV estimado, com 84% do pagamento a ser realizado via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

A geração de caixa operacional² totalizou R\$ 228 milhões no 3T26, excluindo os efeitos referentes às amortizações líquidas de cessão de recebíveis (aproximadamente R\$ 80 milhões), à variação do saldo retido aguardando registro cartorial (aproximadamente R\$ 60 milhões), desembolso com operações societárias (aproximadamente R\$ 20 milhões), e considerando também cerca de R\$ 56 milhões em repasses operacionalizados, mas não recebidos até o encerramento do trimestre.

Nesse contexto, é importante ressaltar que esse montante que não havia sido repassado dentro do trimestre já foi integralmente creditado no decorrer dos primeiros dias do mês de outubro.

Olhando pela ótica da geração de caixa contábil¹, a geração observada no trimestre foi de R\$ 10 milhões. Assim, levando em consideração os recursos não recebidos, a métrica teria alcançado R\$ 66 milhões no 3T26.

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

2 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil excluindo os efeitos de monetizações de ativos e da variação do saldo retido aguardando registro cartorial.

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

ri@direcional.com.br

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

GLOSSÁRIO

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

Direcional	Empreendimentos residenciais geralmente enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixas 1, 2 e 3.
Riva	Empreendimentos residenciais destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A. Geralmente, os empreendimentos são enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixa 4 (preço médio por unidade de até R\$ 600 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 600 mil).
Legado	Empreendimentos do segmento MAC (Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial), desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada.

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

EBITDA Ajustado - EBITDA Ajustado é igual ao EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos resultados não recorrentes, geralmente alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluimos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Belo Horizonte, October 14, 2026 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, presents its operating statements for the third quarter of 2026 (3Q26). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in Brazilian Reais (R\$ or BRL) and the Potential Sales Value ("PSV") demonstrates the consolidated amount (PSV 100%). Preliminary, unaudited information.

NOTICE TO THE MARKET

3Q26 OPERATING PREVIEW

OPERATING CASH GENERATION¹ OF BRL 228 MILLION AND CASH GENERATION² OF BRL 10 MILLION

NET SALES OF BRL 1.3 BILLION IN 3Q26, TOTALING BRL 4.5 BILLION IN 9M26

LAUNCHES OF BRL 1.4 BILLION IN THE QUARTER, TOTALING BRL 4.4 BILLION IN THE 9-MONTH PERIOD OF 2026

DIRR
B3 LISTED NM

**IBRX50 B3 IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3
IBRA B3 IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3**

1 - Operating Cash Generation/(Consumption): accounting cash generation excluding the effects of asset monetizations and the change in the retained balance for transferred contracts pending property registration.

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

LAUNCHES

The PSV of projects launched in 3Q26 totaled BRL 1.4 billion (BRL 1.1 billion % Company). Regarding the quarter's product mix, 51% of the PSV launched was related to Direcional brand, while 49% corresponded to projects under the Riva brand. In the nine-month period ended September 2026 (9M26), launches totaled BRL 4.4 billion (BRL 3.5 billion % Company).

As discussed in the previous quarter's earnings reports, lower sales conversion resulting from the combined effects of regional events, the FIFA World Cup, the holiday season, and changes in customer analysis and approval processes observed across the sector led us to adopt a strategy of postponing launches until the second half of the quarter, particularly September. Accordingly, of the 10 projects launched during the quarter, 8 were launched after September 15, including 4 in the final week of the month.

Finally, it is worth noting that the launch schedule for October already includes 7 projects.

Launches (BRL million, except units and %)	3Q26 (a)	2Q26 (b)	3Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M26 (d)	9M25 (e)	Δ % (d/e)
PSV Launched (100% PSV)	1,352.5	2,065.2	2,151.6	-34.5%	-37.1%	4,423.4	4,956.6	-10.8%
Direcional	686.6	1,285.8	962.7	-46.6%	-28.7%	2,677.0	2,696.1	-0.7%
Riva	665.9	779.4	1,188.9	-14.6%	-44.0%	1,746.4	2,260.5	-22.7%
PSV Launched (% Company)	1,095.1	1,565.8	2,017.6	-30.1%	-45.7%	3,523.4	4,213.0	-16.4%
Direcional	548.1	1,004.2	888.8	-45.4%	-38.3%	2,218.3	2,409.9	-8.0%
Riva	547.0	561.6	1,128.8	-2.6%	-51.5%	1,305.2	1,803.1	-27.6%
Launched Units	3,534	5,511	6,449	-35.9%	-45.2%	12,154	14,969	-18.8%
Direcional	2,326	3,896	3,811	-40.3%	-39.0%	8,669	10,369	-16.4%
Riva	1,208	1,615	2,638	-25.2%	-54.2%	3,485	4,600	-24.2%
Average % Company	81%	76%	94%	5 p.p.	-13 p.p.	80%	85%	-5 p.p.

CONTRACTED SALES

In 3Q26, Gross Sales reached BRL 1.6 billion (BRL 1.3 billion % Company), while Net Sales totaled BRL 1.3 billion (BRL 1.0 billion % Company).

It is worth noting that, following a slower start in terms of sales conversion, as mentioned above, sales momentum increased throughout the quarter. However, performance remained impacted by the concentration of launches toward the end of the quarter, which left less time for sales to be completed.

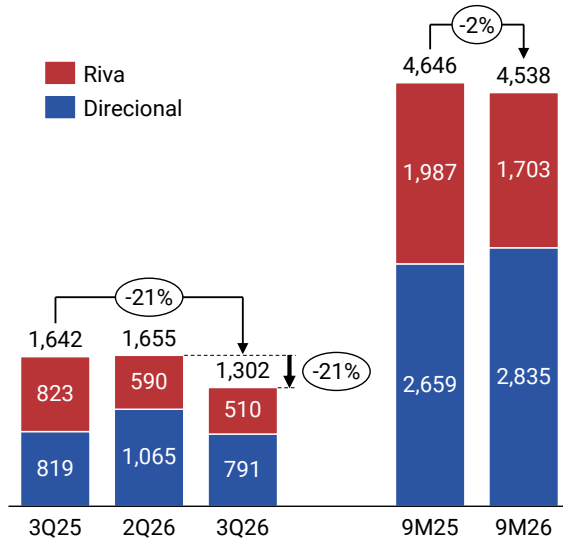
Additionally, Net Sales continued to be affected by cancellations above normal levels, driven by non-recurring factors that had already been discussed in previous quarters, such as the backlog of units held up following the discontinuation of regional subsidy payments in certain states. Despite this, the resale pace of these canceled units remained high throughout the quarter.

In the first nine months of 2026, Net Sales totaled BRL 4.5 billion (BRL 3.8 billion % Company), virtually in line with the figure recorded in 9M25.

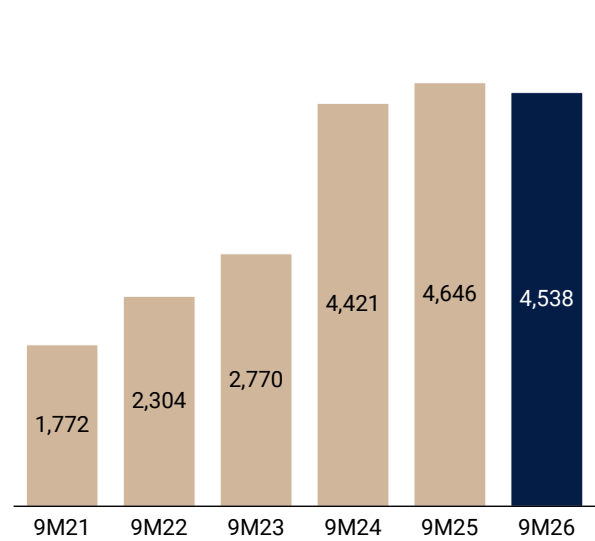
Part of the contracted PSV comes from projects developed through non-controlled or jointly controlled Special Purpose Vehicles (SPVs) with partners. In these cases, the revenue from these sales is not directly consolidated into the Company's accounting revenue. Of the quarter's Net Sales, approximately 81% relates to projects that contribute to Net Revenue, while 19% impacts the Company's results through the Equity Income line, based on the Company's ownership interest in each unconsolidated SPV.



Net Sales
(PSV 100% - BRL million)



Net Sales - First Nine Months¹
(PSV 100% - BRL million)



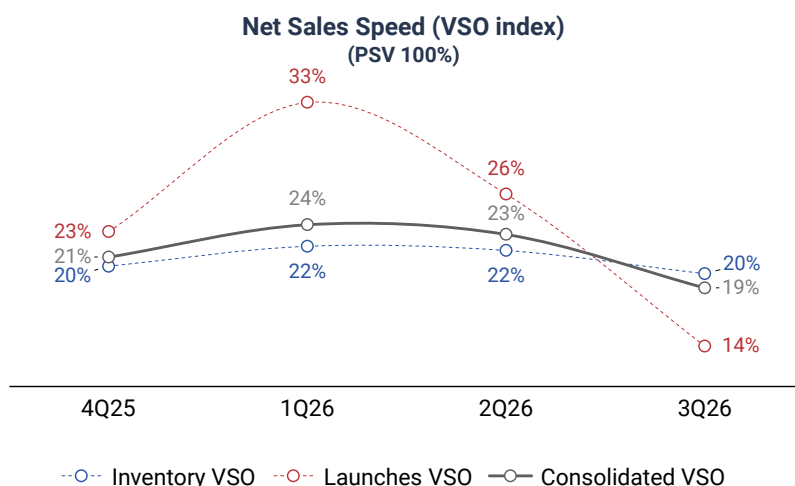
Contracted Net Sales (BRL million, except units and %)	3Q26 (a)	2Q26 (b)	3Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M26 (d)	9M25 (e)	Δ % (d/e)
Net Sales (100% PSV)	1,301.5	1,654.9	1,641.8	-21.4%	-20.7%	4,538.4	4,645.6	-2.3%
Direcional	791.1	1,064.5	818.5	-25.7%	-3.4%	2,835.4	2,658.8	6.6%
Riva	510.4	590.4	823.3	-13.5%	-38.0%	1,702.9	1,986.8	-14.3%
Net Sales (% Company)	1,049.3	1,371.6	1,435.3	-23.5%	-26.9%	3,772.8	3,831.4	-1.5%
Direcional	648.0	923.7	716.2	-29.8%	-9.5%	2,442.8	2,256.2	8.3%
Riva	401.2	447.9	719.0	-10.4%	-44.2%	1,330.1	1,575.3	-15.6%
Contracted Units	3,642	4,955	4,857	-26.5%	-25.0%	13,445	14,363	-6.4%
Direcional	2,652	3,717	3,048	-28.7%	-13.0%	9,954	10,089	-1.3%
Riva	990	1,238	1,809	-20.0%	-45.3%	3,491	4,274	-18.3%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	19%	23%	24%	-4.2 p.p.	-5.2 p.p.	45%	48%	-2.8 p.p.
Direcional	19%	24%	21%	-4.6 p.p.	-2.2 p.p.	47%	46%	0.2 p.p.
Riva	18%	21%	27%	-3.3 p.p.	-9.2 p.p.	42%	50%	-7.3 p.p.

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

NET SALES SPEED (VSO INDEX)

The Gross Sales Speed index (Gross VSO) reached 24% in the quarter, while Net VSO was 19% on a consolidated basis.

The quarter's VSO was impacted by the high concentration of launches toward the end of the period, particularly in September, as previously discussed. Accordingly, the breakdown of net sales speed for launches and inventory shows a VSO index of 14% for sales from newly launched projects and 20% for sales from inventory, with the latter remaining in line with the levels recorded in previous quarters.



INVENTORY

At the end of 3Q26, PSV of inventory totaled BRL 5.7 billion (BRL 4.5 billion % Company), corresponding to a total of 14.6 thousand units. Approximately 3% of inventory PSV relates to completed units.

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

Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV			% Company PSV		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	3,313	2,238	5,551	2,652	1,732	4,384
% Total	58%	39%	97%	59%	39%	98%
Completed (BRL million)	85	68	153	52	30	82
% Total	1%	1%	3%	1%	1%	2%
Total (BRL million)	3,398	2,306	5,704	2,704	1,762	4,466
% Total	60%	40%	100%	61%	39%	100%
Total Units	10,373	4,254	14,627	10,373	4,254	14,627
% Total Units	71%	29%	100%	71%	29%	100%

LANDBANK

The Company's landbank reached a PSV of BRL 61.6 billion (BRL 56.8 billion % Company) at the end of 3Q26, representing a development potential of approximately 243,000 units.

The average acquisition cost of the landbank is equivalent to 11% of PSV, with 88% paid through land swaps, resulting in a limited cash impact before the start of project development.

Landbank Evolution (BRL million, except units)	2025 Landbank	9M26 Acquisitions	9M26 Launches	Adjustments ¹	9M26 Landbank	9M26 (PSV % Co)	Units
Direcional	39,852	4,438	(2,677)	(1,279)	40,334	37,009	188,506
Riva	18,601	4,754	(1,746)	(306)	21,303	19,795	54,531
Total PSV	58,452	9,192	(4,423)	(1,585)	61,636	56,803	243,037

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



Land Acquisition

During the quarter, 10 land plots were acquired, with PSV totaling BRL 2.6 billion (BRL 2.5 billion % Company), corresponding to approximately 7.8 thousand units. The average acquisition cost in 3Q26 was equivalent to 13% of estimated PSV, with 84% of the payment to be made through land swaps.

CASH GENERATION¹

Operating cash generation² totaled BRL 228 million in 3Q26, excluding the effects of net amortizations of receivables assignments (approximately BRL 80 million), changes in the retained balance for transferred contracts pending property registration (approximately BRL 60 million), disbursement with corporate transactions (approximately BRL 20 million), while also including approximately BRL 56 million in unit transfers already processed but not received by the end of the quarter.

In this context, it is important to highlight that the funds not received during the quarter had already been fully credited within the first few days of October.

From an accounting cash generation¹ perspective, it totaled BRL 10 million in the quarter. Therefore, taking into account the aforementioned funds not yet received, this metric would have reached BRL 66 million in 3Q26.

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

2 - Operating Cash Generation/(Consumption): accounting cash generation excluding the effects of asset monetizations and the change in the retained balance for transferred contracts pending property registration.

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

ri@direcional.com.br

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

GLOSSARY

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

Direcional	Residential projects usually under the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” housing program – tier 1, 2 and 3.
Riva	Residential projects destined to middle-income customers, developed at the SPVs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A. Projects are typically classified under the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” program – tier 4 (price cap of BRL 600k), or sold outside the program (unit price above BRL 600k).
Old Harvest	Projects of the MUC segment (Middle-income, Upper-middle income, and Commercial), developed under the previous development and building model.
New Model	A business model consolidated in 2015 for the development of the Company’s residential projects. One of its main characteristics is the possibility of off-plan transfer and the adoption of an industrialized construction model.

Adjusted EBITDA - Adjusted EBITDA is equal to EBITDA (earnings before financial result, Income Tax and Social Contribution, depreciation and amortization expenses) less the participation of non-controlling stockholders and less the financial charges included in cost of units sold. We understand that the adjustment to present value of accounts receivable of units sold and not delivered recorded as gross operating revenue (expense) is part of our operating activities and, therefore, we do not exclude this revenue (expense) in the calculation of Adjusted EBITDA. Adjusted EBITDA is not a measure of financial performance under Brazilian Accounting Practices, nor should it be considered in isolation or as an alternative to net income as an operational performance measure or alternative to operating Cash Burns or as a liquidity measure. Adjusted EBITDA is an indicator of our overall economic performance, which is not affected by fluctuations in interest rates, changes in the tax burden of Income Tax and Social Contribution or depreciation and amortization levels.

Contracted Net Sales - PSV arising from all contracts for the sale of properties entered into in a given period, including the sale of units launched in the period and the sale of units in stock, net from rescissions.

Deferred Results - The result of the balance of real estate sales transactions already contracted (arising from units whose construction has not yet been completed) and their respective budgeted costs to be appropriated.

Financial Swap – Land purchase system whereby the owner of the land receives the payment, in cash, calculated as a percentage of the PSV of the project, to be paid according to the determination of the revenue from the sales of units of the project.

Landbank - lands maintained in inventory with an estimate of a future PSV for such.

Launched PSV – Total Potential Sales Value of the units launched in a determined period.

LTM – Last twelve months.

Novo Mercado - B3's special listing segment, where companies adopt differentiated practices of corporate governance, which exceed the requirements of the traditional segment. Direcional joined Novo Mercado in November 19th, 2009.

Physical Swap - Land purchase system whereby the owner of the land receives in payment a certain number of units of the project to be built in it.

PoC Method - Under IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the accounting method of the cost incurred ("PoC"), by measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each stage of the project.

Minha Casa, Minha Vida Program (MCMV) - Current name given to the government’s social housing program (previously known as *Programa Casa Verde e Amarela*).

PSV - Potential Sales Value. Total amount to be potentially obtained from the sale of all units of a given real estate development at the launch price. There is a possibility that the PSV launched shall not be realized or differ significantly from the value of Contracted Sales, since the quantity of Units actually sold may differ from the number of units launched and/or the actual selling price of each unit may differ from the launch price.

SFH Resources - Housing Financial System (SFH) resources originated from the FGTS and savings account deposits.

Tier 1 (FAR) - Low-income projects made as contract works within the “*Minha Casa, Minha Vida*” (MCMV) housing program, contracted directly with the Financing Agent, destined to families with a monthly income up to BRL 1,800. Properties of this segment has their final price determined by the Financing Agent, pursuant to the ordinance No. 435/2012 of the Ministry of Cities, and their acquisition may be subsidized by the government.