

DIRECIONAL

APRESENTAÇÃO 3T26

Visão Geral da Companhia

Linha do Tempo

1981-2007

- Fundação da Direcional Engenharia em Belo Horizonte-MG
- Projetos industriais atuando para terceiros como construtora
- Importante expansão geográfica: Brasília, Rio de Janeiro e Campinas
- Desenvolvimento de projetos com foco no mercado de baixa renda e início dos projetos de grande escala nesse segmento

2008 - 09

- Ingresso da Tarpon via *private placement*
- Constituição de equipe própria de vendas
- IPO: R$ 274 milhões
- Início do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)[1]

2010 - 12

- Foco na Faixa 1 do MCMV
- Crescimento de 48% ao ano no VGV[2] lançado
- Expansão para o Estado do Ceará
- Follow-on: R$ 229 milhões

2013 - 18

- Geração de caixa[3] de R$ 617 milhões entre 2013 e 2018
- Foco nas Faixas 1,5; 2 e 3 do MCMV
- Estoque de unidades MAC[4] vendido para FII DMAC11 REIT

2019 - 21

- Expansão para o Estado de Pernambuco
- Constituição da Riva, subsidiária com foco na média renda
- Expansão para o Estado da Bahia
- Rating brAAA pela S&P, com perspectiva estável
- Constituição da Direto, subsidiária focada em soluções para o mercado de crédito imobiliário

2022 - 25

- R$ 2,0 bilhões em dividendos distribuídos no período
- Follow-on: R$ 429 milhões
- Ingresso da DIRR3 no Ibovespa
- Venda de participação minoritária na Riva
- Reafirmação do rating brAAA, com perspectiva estável, em todos os anos

2026 YTD

- Vendas Brutas: R$ 5,5 bilhões no 9M26 e R$ 7,3 bilhões nos últimos 12 meses (3T26 LTM)
- Margem Bruta Ajustada[5] no 3T26: 45,2%
- ROE Anualizado de 32%
- ADTV > R$ 100 milhões
- Ingresso da DIRR3 no IBrX 50

(1) MCMV: Programa Minha Casa, Minha Vida, atual nome do programa de incentivo à habitação popular do Governo Federal; (2) Valor Geral de Vendas: valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento ao preço praticado; (3) 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; (4) MAC: empreendimentos dos segmentos médio-padrão, médio-alto-padrão e comercial desenvolvidos em um modelo de incorporação e construção anterior ao atual; (5) Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

Destaques

Acionistas de referência ativamente engajados e com sólido histórico no setor

Processo de reposicionamento e *liability management* bem-sucedido

Modelo verticalizado de negócios com processo de produção **padronizado**



Forte presença geográfica em mercados subpenetrados e de alto potencial



Sólida experiência em grandes canteiros de obras



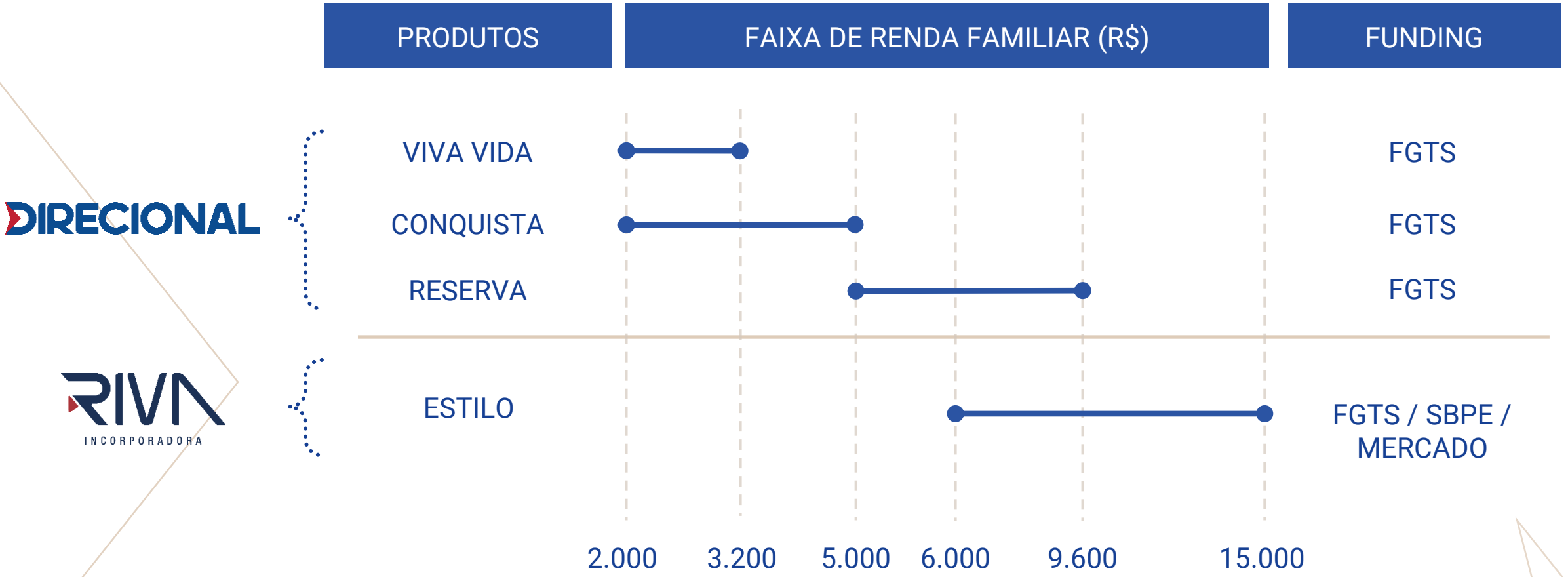
Controle de custo possibilitando altas margens

- Mais de **190 mil unidades** entregues em todo país desde 2009
- Mais de **600 projetos** lançados desde 2009
- Vendas Líquidas de **R$ 6,1 bilhões** nos últimos 12 meses
- Solidez da rentabilidade: Margem Bruta Ajustada[1] de **45,2%** e ROE Anualizado de **32%** no 3T26
- **R$ 1,5 bilhão** em dividendos pagos em 2025
- Rating **brAAA** pela S&P, com perspectiva estável

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

Atuação com foco operacional

Considerando a capacidade construtiva, a Direcional é uma plataforma capaz de operar muito bem nos segmentos econômico e de médio padrão



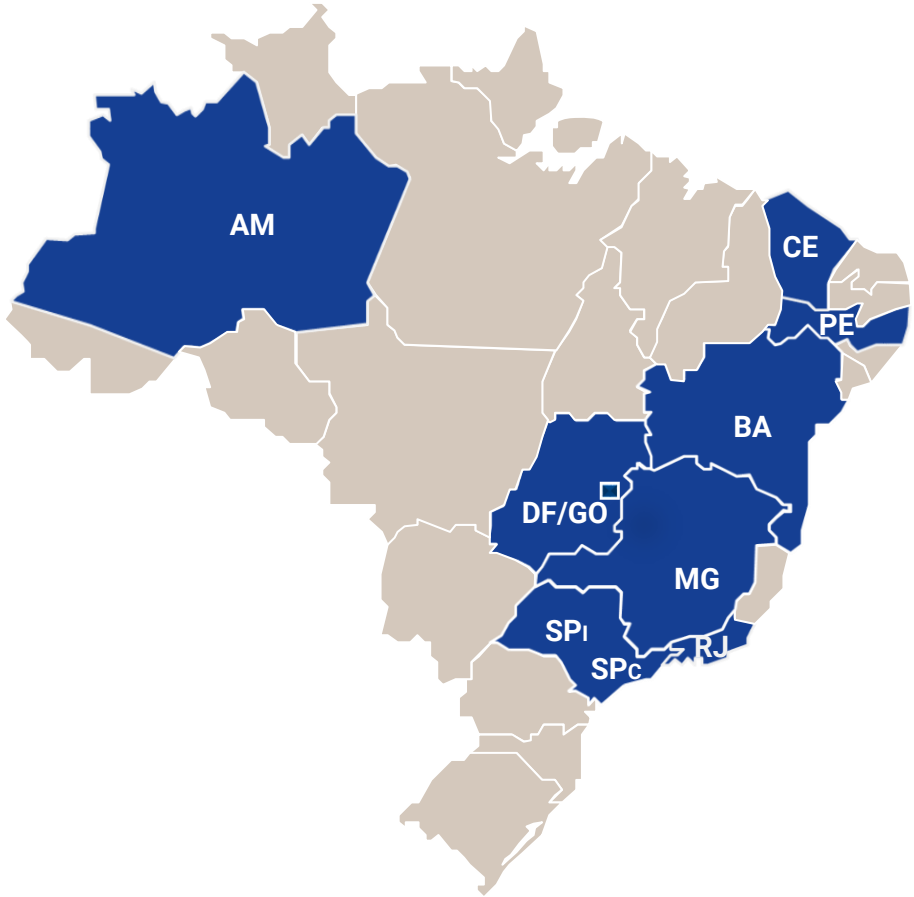
Posicionamento geográfico

Atuação geográfica diversificada, com baixa dependência de praças com grande competição

- 4 regiões de liderança de mercado
- 9 grandes regiões metropolitanas

(foco em regiões estratégicas com condições favoráveis de mercado e do MCMV)

ESTADO	PRESENÇA POR EMPRESA[1]
AM	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
BA	DIRECIONAL
CE	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
DF/GO	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
MG	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
PE	DIRECIONAL
RJ	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
SP (CAPITAL)	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
SP (INTERIOR)	DIRECIONAL



(1) A Direcional não considera sua presença geográfica nos estados em que os terrenos estão em desmobilização (ES, PA e RO).

Pilares estratégicos

Modelo de negócios focado em alto giro dos ativos e baixa exposição de caixa se traduz em baixo risco

AQUISIÇÃO DE TERRENOS VIA PERMUTA



- 88% do custo de aquisição dos terrenos pago via permuta
- Menor exposição de caixa até o lançamento
- Dono do terreno como “sócio” na receita, recebendo conforme entrada de caixa do projeto

EQUIPE DE VENDAS



- Equipe de vendas exclusiva e segmentada por produto
- Parcerias estratégicas com corretores locais e lojas próprias de vendas customizadas
- Estrutura própria foi responsável por +60% das vendas em 2025

REPASSE NA PLANTA



- Financiamento de clientes junto ao banco simultâneo à venda do projeto
- Baixa exposição de caixa e ausência de risco de cancelamento
- Ciclo de caixa mais curto e mais eficiente

CONSTRUÇÃO INDUSTRIALIZADA



- Industrializado com formas de alumínio e paredes de concreto
- Construção de edifícios com 40 apartamentos em 45 dias utilizando formas de alumínio
- Histórico reconhecido de alta qualidade, controle de custos, maior velocidade e entregas dentro do prazo

Comitês de compra de terrenos e lançamentos

COMITÊ DE AQUISIÇÃO DE TERRENO

A seleção do terreno é fundamental para o sucesso do projeto. Todas as possibilidades prospectadas passam pela avaliação do Comitê de Compra de Terrenos, levando em consideração a viabilidade econômica e todos os demais aspectos técnicos, jurídicos e comerciais envolvidos.

VGV potencial adquirido em 2025

R$ 16,9 bilhões

Potencial de desenvolvimento

53,8 mil unidades

Em 2025, foram adquiridos

74 terrenos

COMITÊ DE LANÇAMENTO

Todos os potenciais lançamentos são amplamente discutidos no Comitê de Lançamentos, que avalia detalhadamente os estudos de viabilidade econômico-financeira de cada projeto antes de qualquer aprovação.

VGV Lançado em 2025

R$ 6,9 bilhões

Unidades lançadas

19,7 mil unidades

Em 2025, foram lançados

77 projetos

Membros dos Comitês



Diferenciação de produtos capaz de liberar valor

DIRECIONAL

	SEGMENTO ECONÔMICO	SEGMENTO MÉDIO PADRÃO
	DIRECIONAL	RIVA INCORPORADORA
Destaques de produto	Projetos padronizados Edifícios horizontais Projetos planejados para maior eficiência no custo de condomínio Localizados em regiões em desenvolvimento com facilidade de acesso	Construção industrializada no segmento médio padrão Edifícios verticais Instalações de lazer completo Localização *premium*
Destaques da Companhia e do setor	PROCESSOS DIFERENCIADOS DE VENDA	VENDEDORES MAIS EXPERIENTES SÃO NECESSÁRIOS PARA CLIENTES DE MÉDIA RENDA
	ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS DIFERENCIADA	DESTINADO A FAMÍLIAS COM RENDA ENTRE R$ 6 MIL E R$ 15 MIL
	PERFIL DE GERAÇÃO DE CAIXA	PERFIL DE CRESCIMENTO

Panorama do Setor

Programa Minha Casa, Minha Vida

As melhorias no programa habitacional promovem ampliação da acessibilidade e do mercado endereçável

O Programa Minha Casa, Minha Vida tem como objetivo principal **auxiliar as famílias de baixa renda no financiamento habitacional para a aquisição da casa própria.**

O Programa oferece taxas de juros mais baixas que as taxas de mercado, bem como subsídios para a entrada, a fim de garantir moradia digna à população de baixa renda, utilizando recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço).

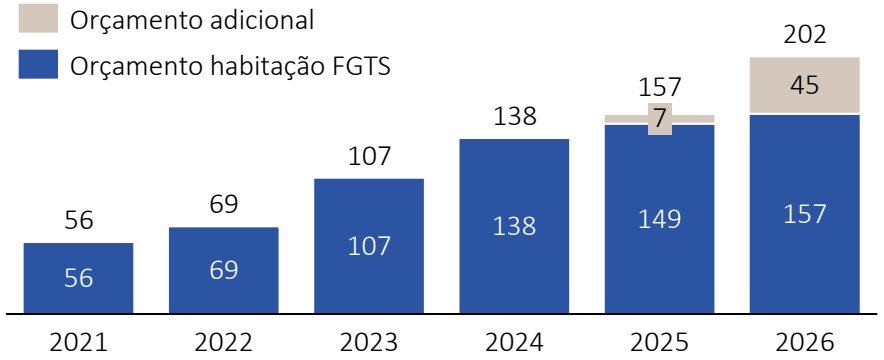
Em abril de 2025, o Conselho Curador do FGTS aprovou a criação de mais uma faixa no Programa, a Faixa 4, voltado a famílias com renda bruta mensal entre R$ 8.600 e R$ 12.000. Atualmente, a eligibilidade para essa faixa foi expandida para o intervalo de renda entre R$ 9.600 e R$ 13.000.

MCMV em números

- Orçamento 2026: **~R$ 200 bilhões**, o maior montante da história
- Prazo máximo de financiamento de até **35 anos**
- **Subsídio[1] de até R$ 55 mil** para beneficiários do MCMV, com **R$ 65 mil** na região Norte, onde a Direcional possui destacada atuação
- **RET1** para vendas realizadas para famílias com renda até **R$ 3.200**
- **Faixa 4**: preço-teto de **R$ 600 mil**, com possibilidade de financiar na **Tabela Price**

Orçamento Habitação

R$ bilhões



Faixas de Renda e Taxas de Juros no Programa

Faixa	Faixa de Renda	Preço-teto	Taxa de Juros
Faixa 1	Até **R$ 3.200**	**R$ 275.000**	**4,00% - 4,50%**
Faixa 2	Até **R$ 5.000**	**R$ 275.000**	**4,75% - 6,50%**
Faixa 3	Até **R$ 9.600**	**R$ 400.000**	**7,66% - 8,16%**
Faixa 4	Até **R$ 13.000**	**R$ 600.000**	**~10,50%**

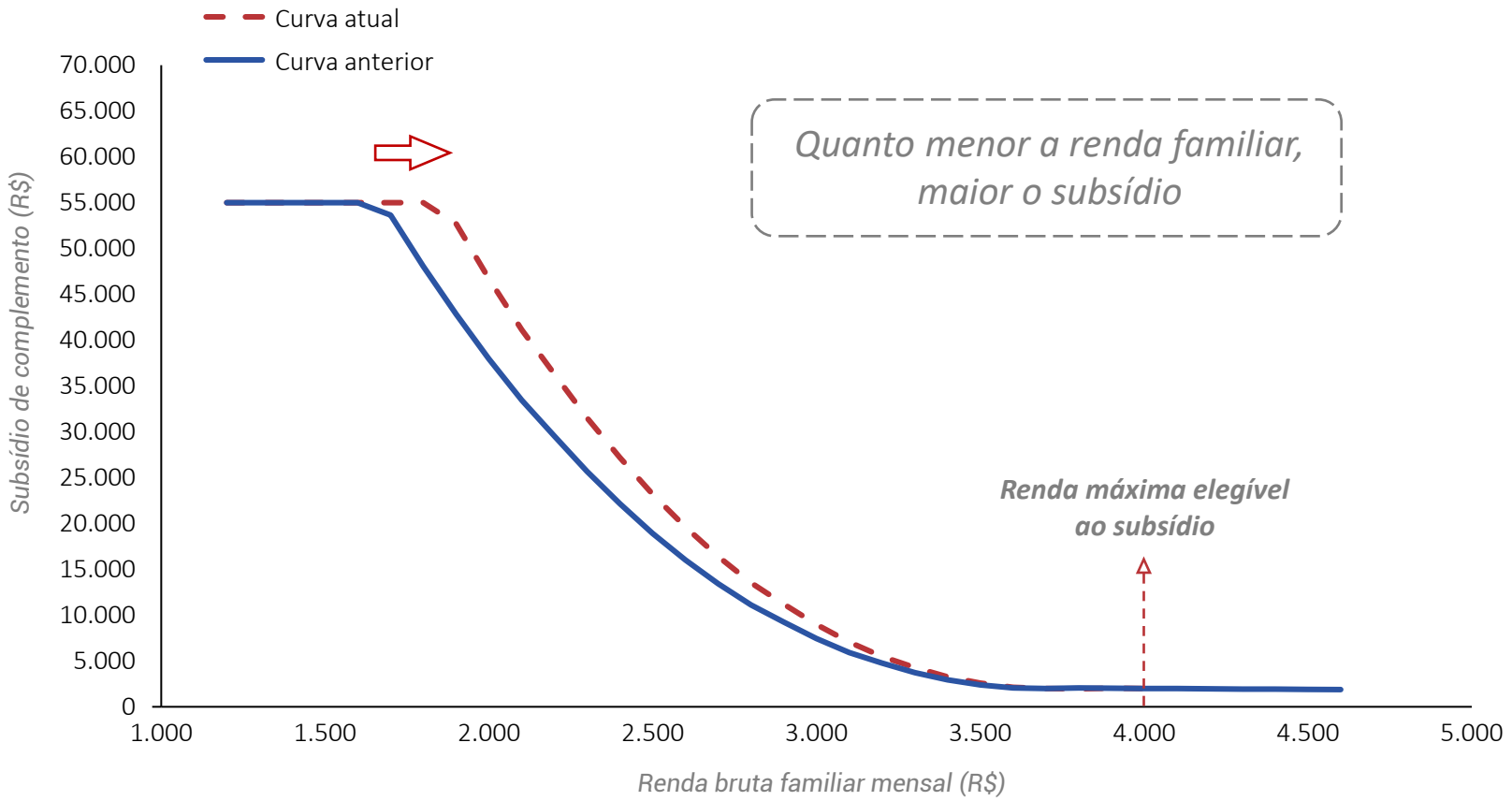
Fonte: Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e FGTS. | Notas: (1) Desconto que o FGTS concede às famílias nas faixas de renda mais baixas do programa e que ajuda a reduzir a entrada no financiamento do imóvel. Quanto menor a renda, maior o subsídio.

Programa Minha Casa, Minha Vida

Subsídio: desconto que o FGTS concede às famílias nas faixas de renda mais baixas do programa e que ajuda a reduzir a entrada no financiamento

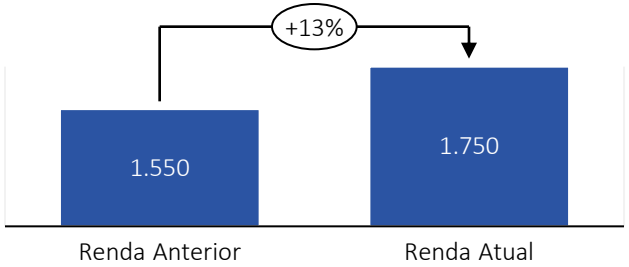
Curva de subsídio - MCMV

Subsídio de complemento x Renda bruta familiar mensal



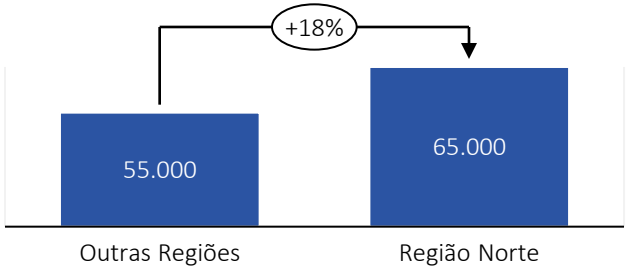
Elegibilidade do subsídio máximo

Renda bruta familiar mensal (R$)



Aumento do subsídio máximo (Região Norte)

R$

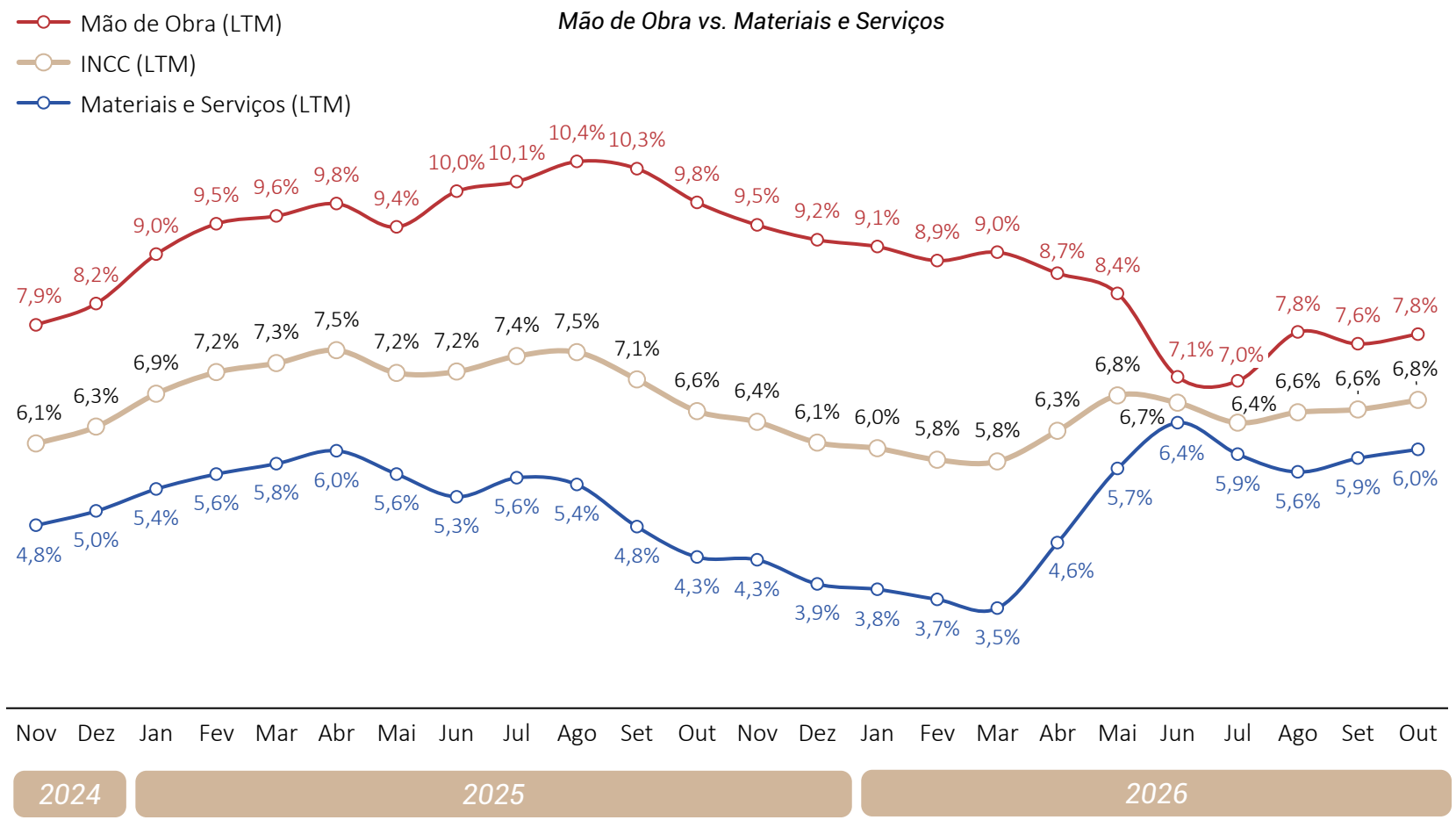


Eficiência de custos

O modelo de construção da Direcional possui menor exposição a custo de mão de obra em comparação ao INCC, permitindo maior eficiência em períodos em que esse componente pressiona a inflação

Índice Nacional de Custo da Construção (INCC) - LTM

Mão de Obra vs. Materiais e Serviços

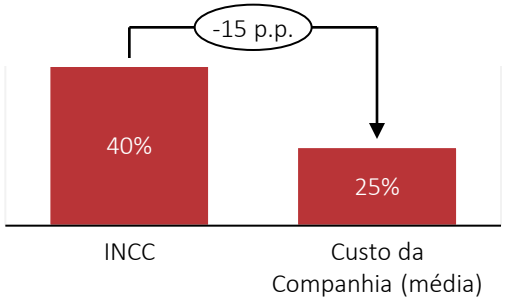


Nos últimos períodos, a variação do Índice Nacional de Custo da Construção (INCC) foi puxada, principalmente, pela inflação ligada à mão de obra.

Em um projeto padrão do Grupo Direcional, o custo de mão de obra representa cerca de 25% do custo de obra, em média.

Peso Mão de Obra

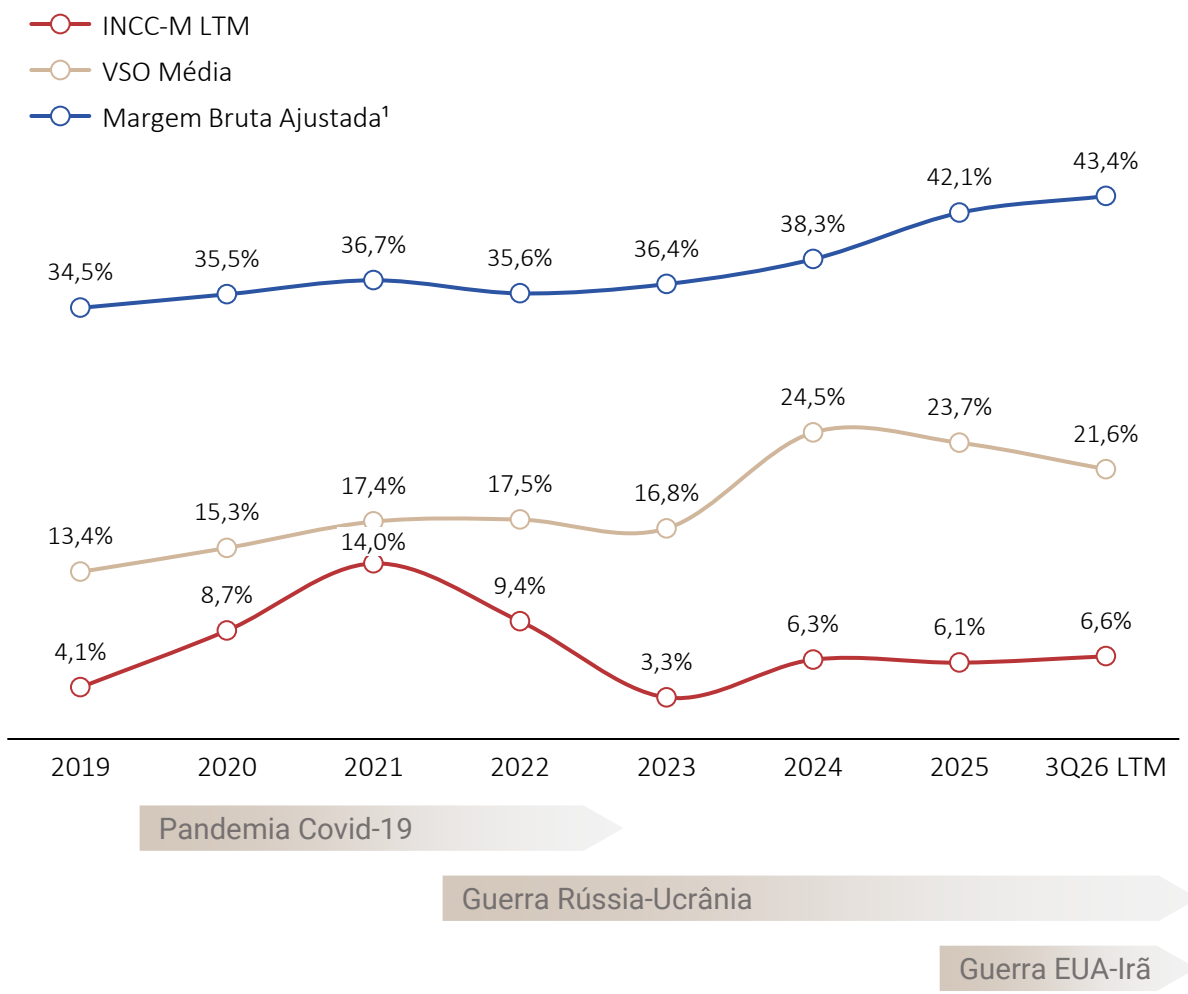
%



Inflação vs. Margem

INCC-M, VSO e Margem Bruta Ajustada[1]

[%]



- Rigoroso controle de custos, com níveis adequados de projeção de inflação
- Gestão ativa de suprimentos e contratos corporativos junto a fornecedores
- Sólida disciplina de precificação de produtos, com histórico de ganho de margem mesmo em cenários adversos
- VSO em níveis saudáveis e que permitem a adequada reprecificação do estoque durante a vida do produto
- Margem Bruta no maior patamar histórico, com margem do estoque em patamares ainda mais elevados
- Relação bem equacionada entre o custo a incorrer e o volume de estoque
- Parte relevante da carteira de recebíveis é corrigida por inflação

Fonte: FGV e Companhia | 1 - Margem Bruta Ajustada: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

DIRECIONAL

Destaques Financeiros e Operacionais

Destaques

3T26

Receita Líquida
R$ 1,2 bi

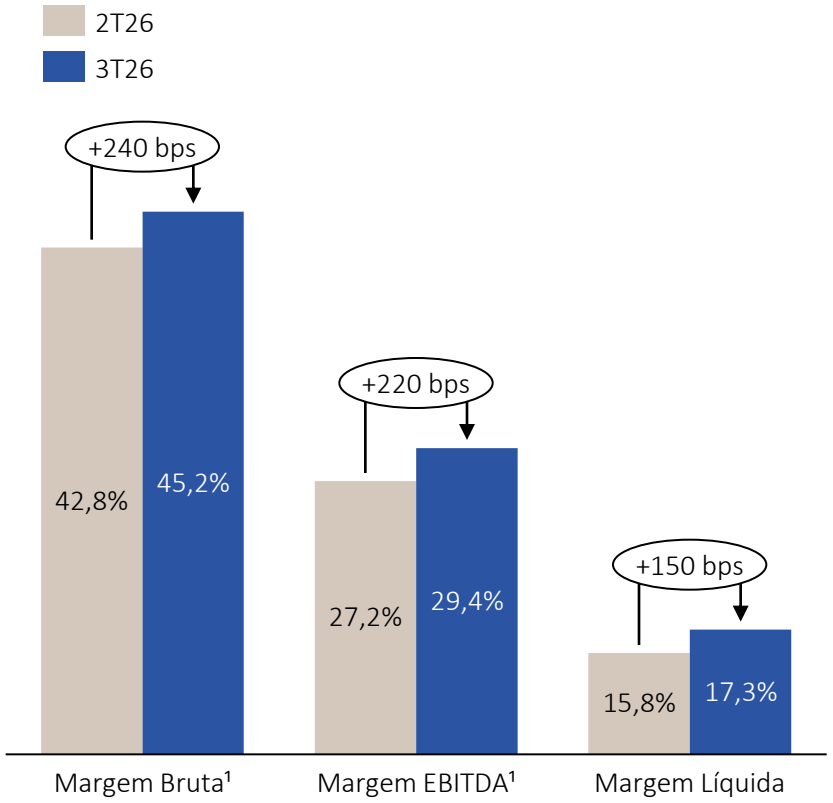
Margem Bruta[1]
45,2%

Margem REF
44,1%

ROE Anualizado
32%

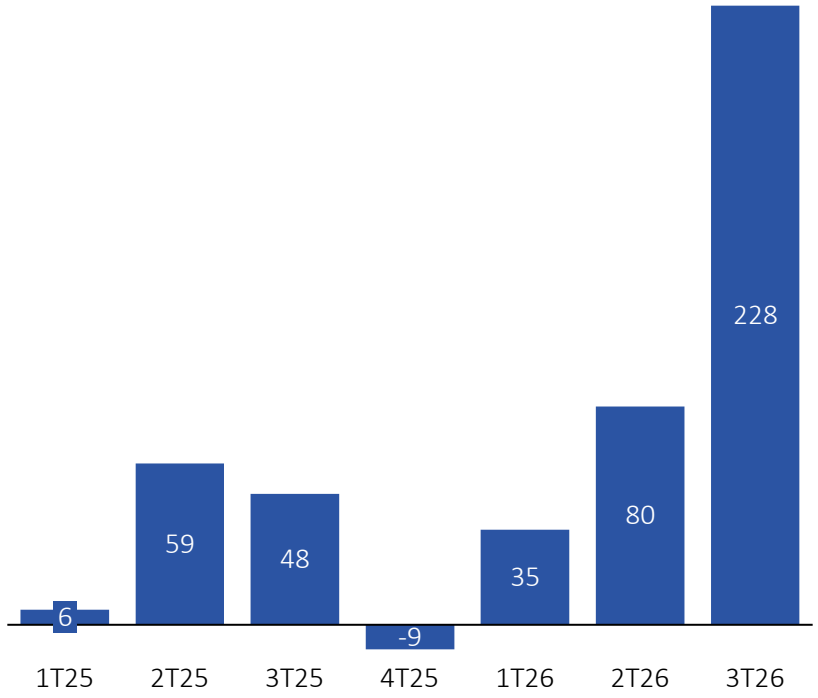
Evolução das Margens

%



Geração de Caixa Operacional[2]

R$ milhões

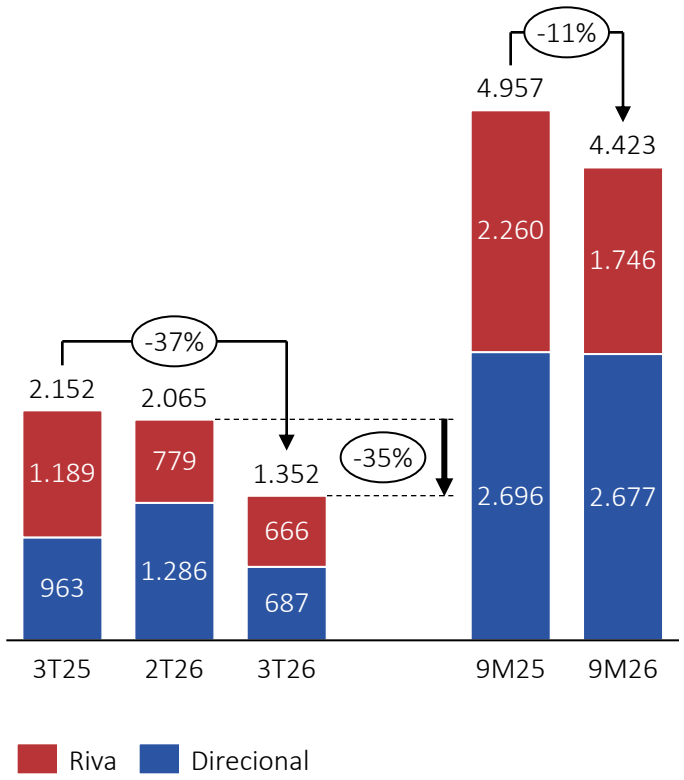


1 - Margem Bruta e Margem EBITDA ajustadas: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.
2 - Geração de Caixa Operacional: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros, excluindo os efeitos não operacionais ocorridos no período.

Lançamentos e Vendas

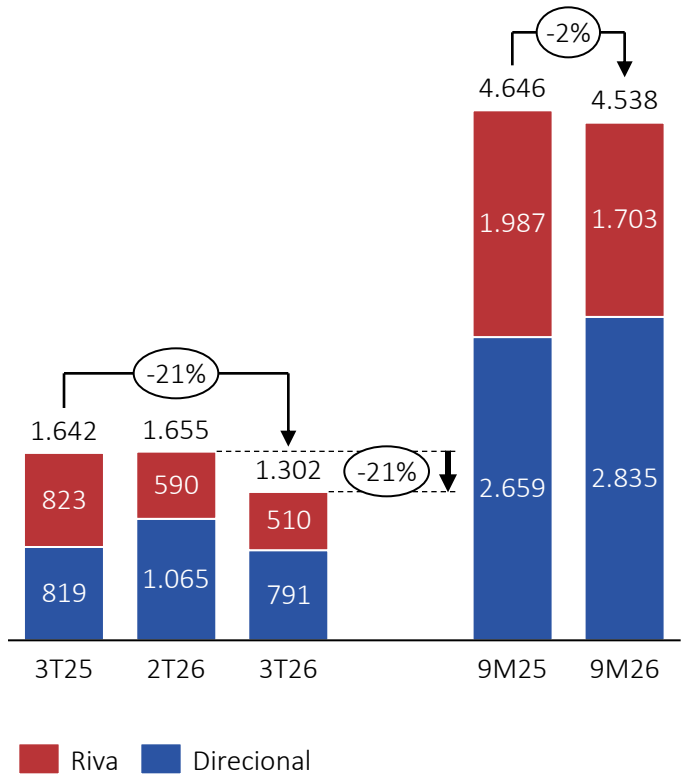
Lançamentos

VGV 100% - R$ milhões



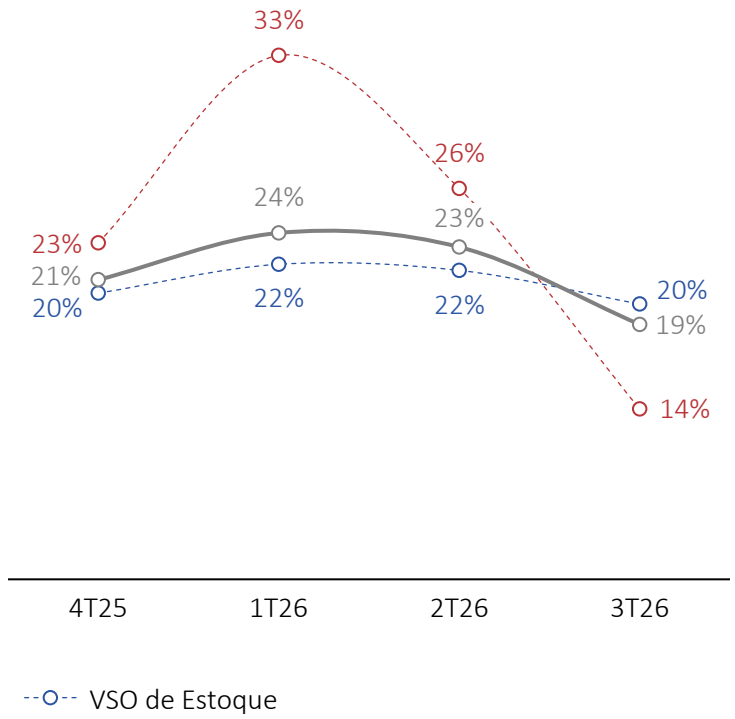
Vendas Líquidas

VGV 100% - R$ milhões



Vendas Sobre Oferta (VSO)

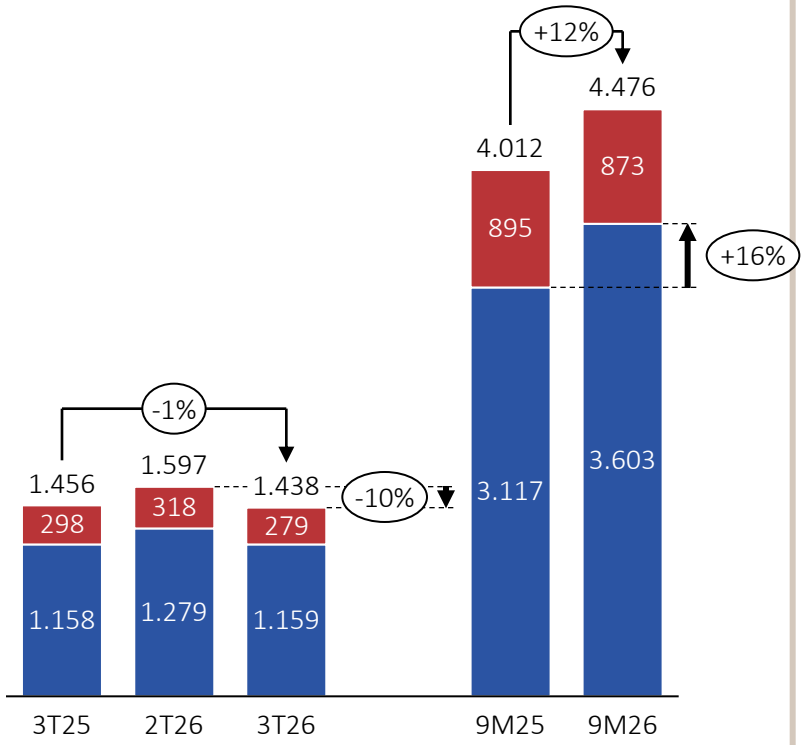
VGV 100%



Resiliência de Margem Bruta e Margem REF

Receita Líquida Total[1]

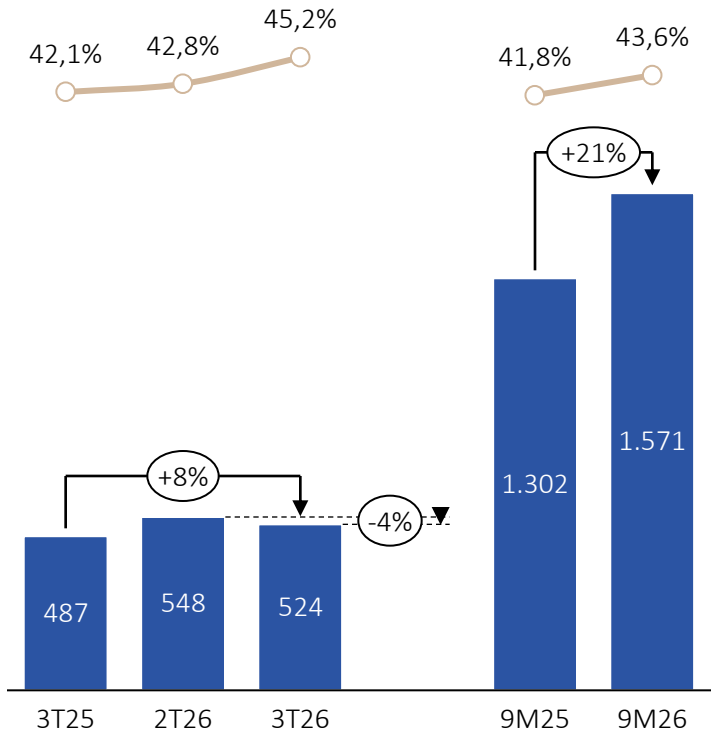
R$ milhões



Receita Líquida de SPEs não Consolidadas
Receita Líquida Consolidada

Lucro Bruto Ajustado[2]

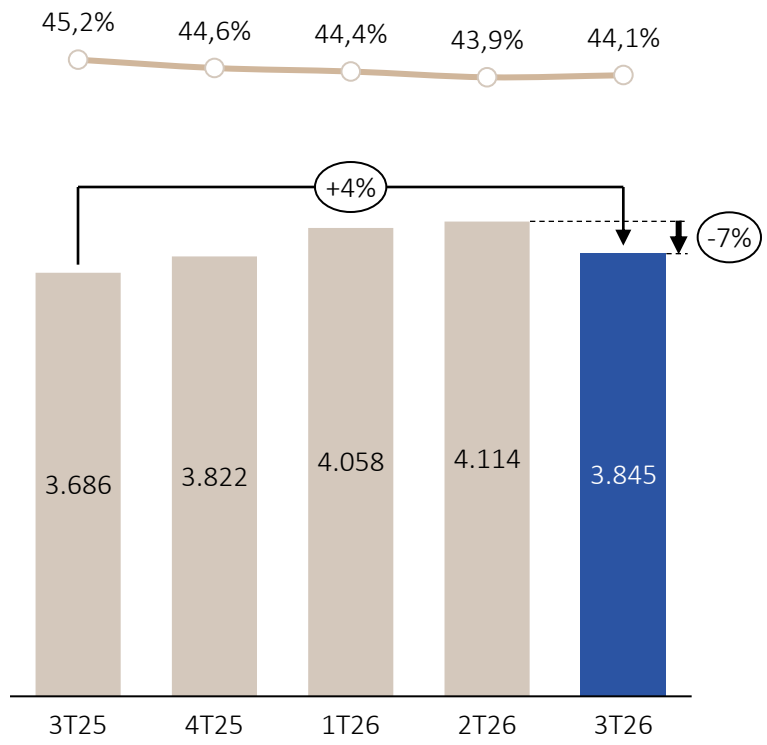
R$ milhões e %



Lucro Bruto Ajustado[2]
Margem Bruta Ajustada[2]

Receita a Apropriar por Vendas de Imóveis

R$ milhões e %



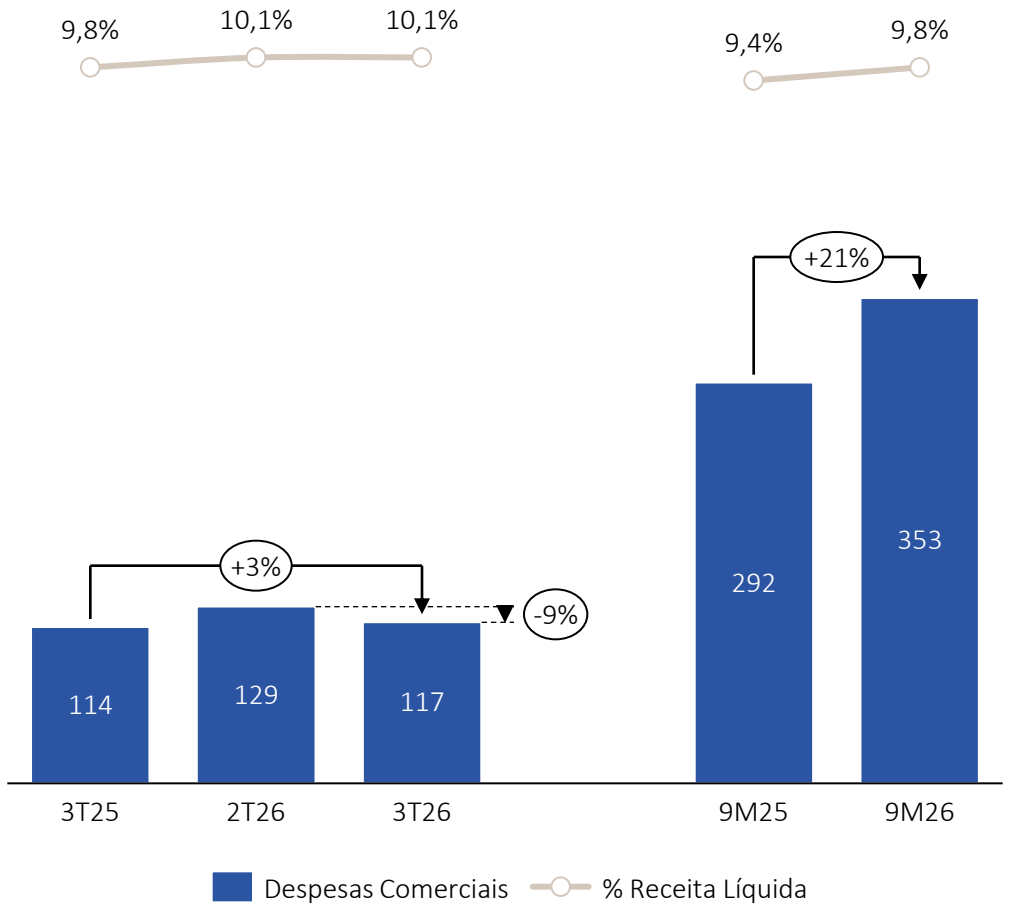
Receita a Apropriar por Vendas de Imóveis (REF)
Margem REF

1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas)
2 - Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo..

Controle de SG&A

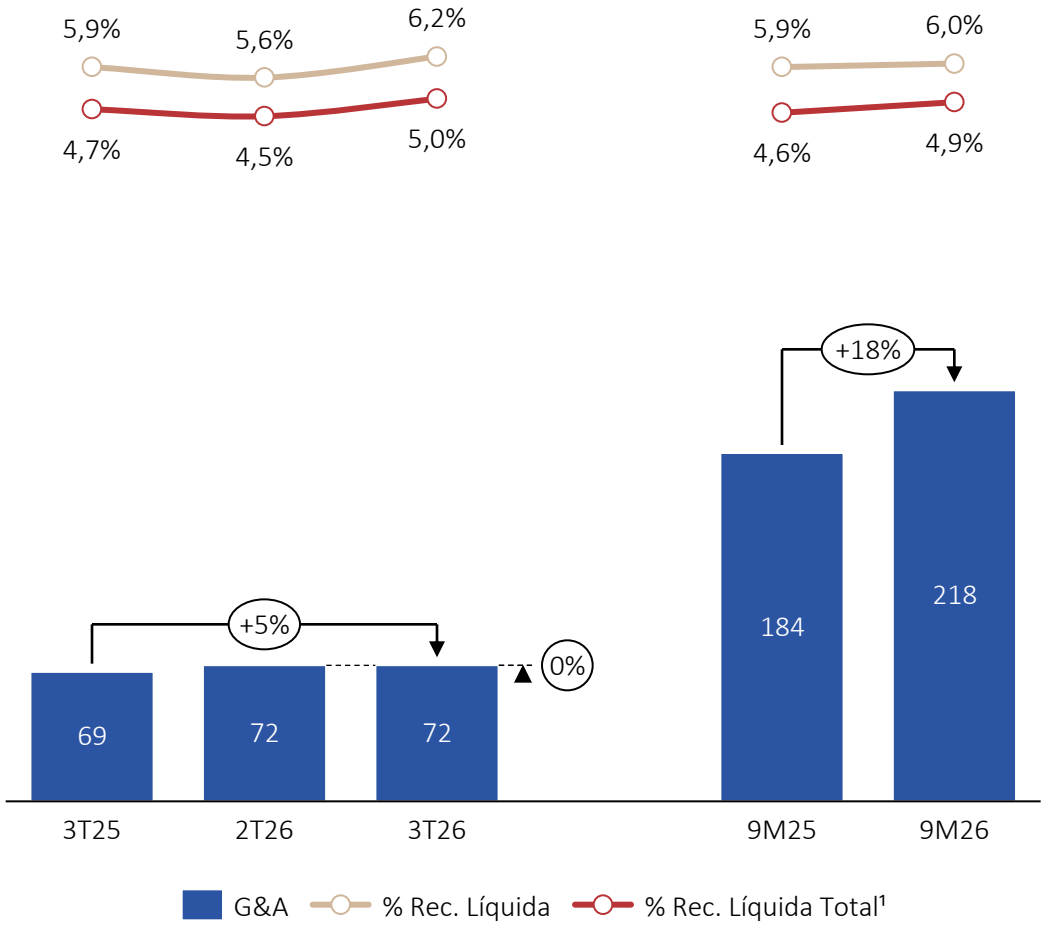
Despesas Comerciais

R$ milhões e %



Despesas Gerais e Administrativas

R$ milhões e %

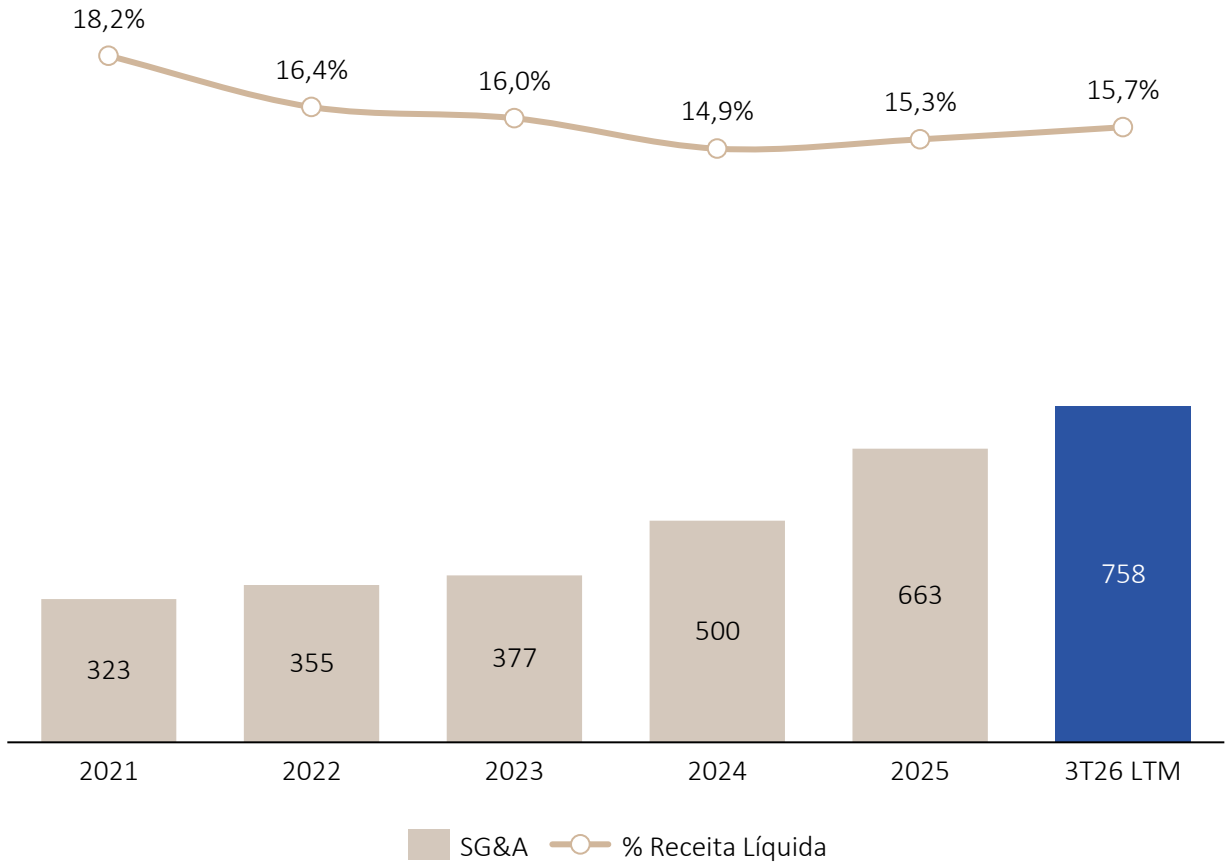


1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas)

Controle de SG&A

Evolução do SG&A

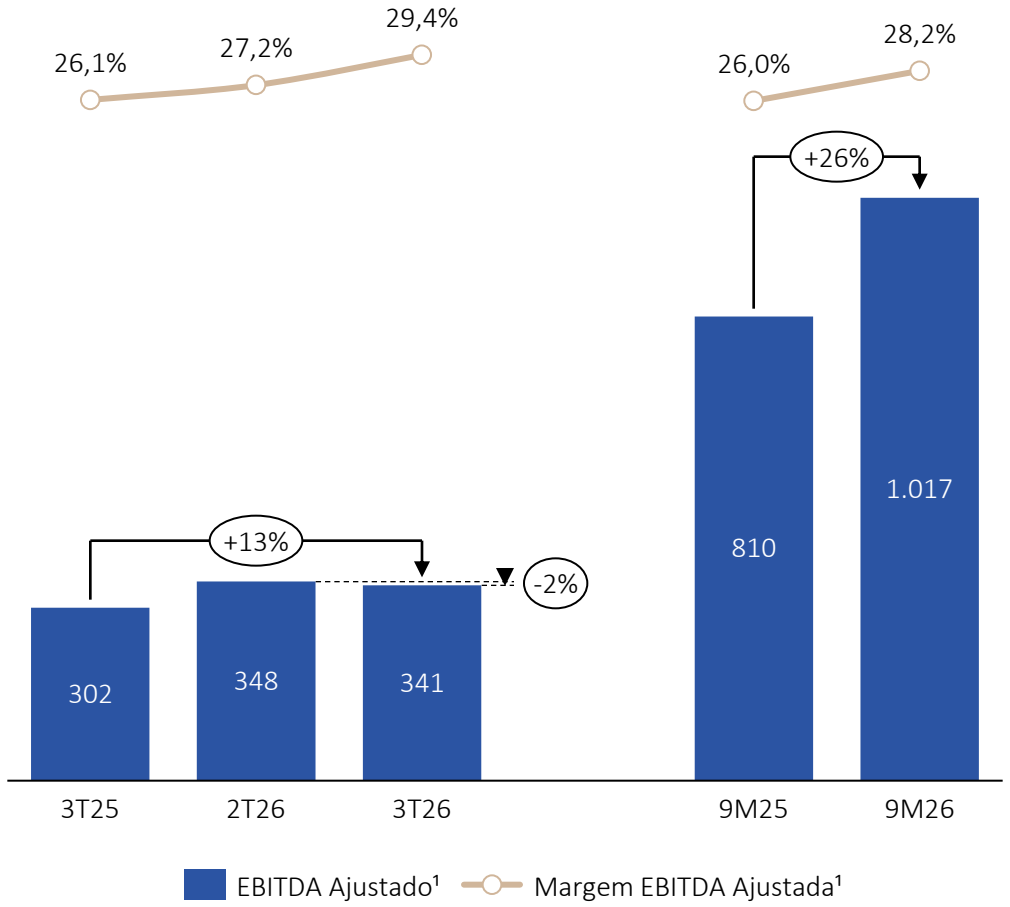
R$ milhões e %



Margem EBITDA e Margem Líquida crescentes

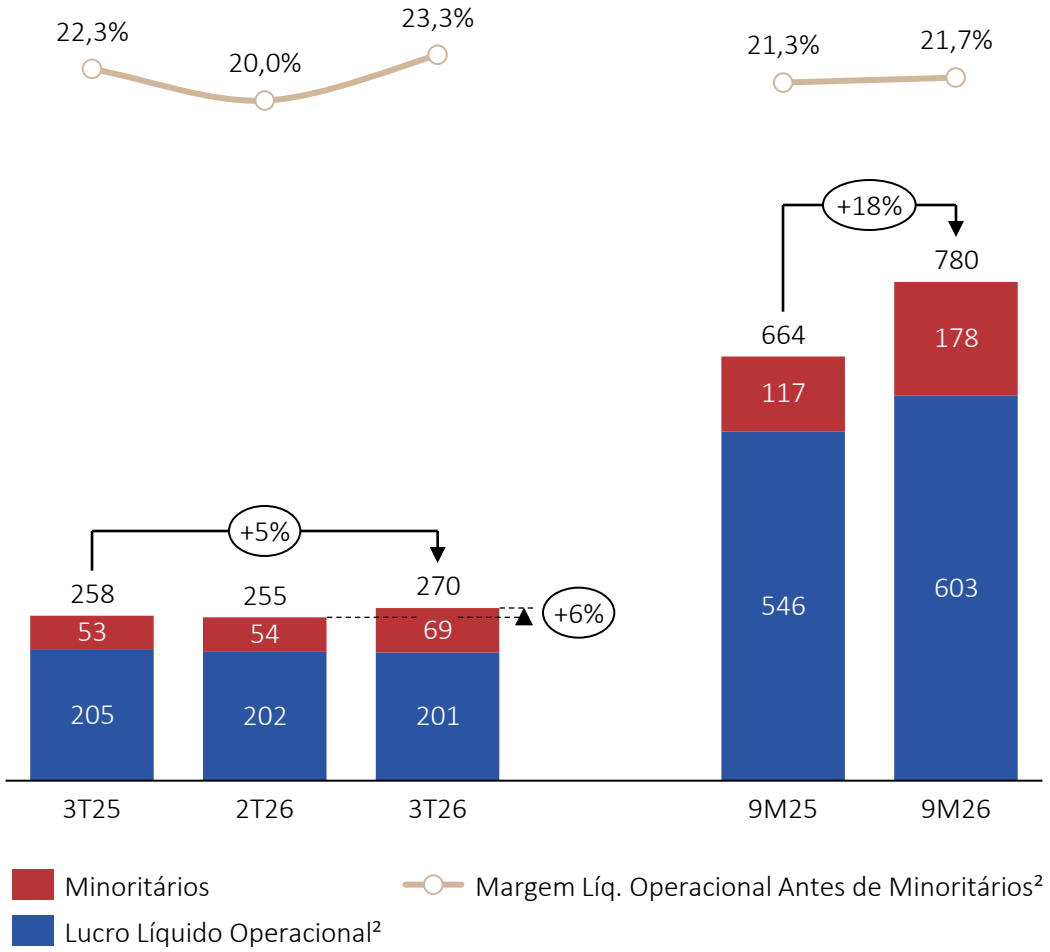
EBITDA Ajustado[1]

R$ milhões e %



Lucro Líquido Operacional[2]

R$ milhões e %

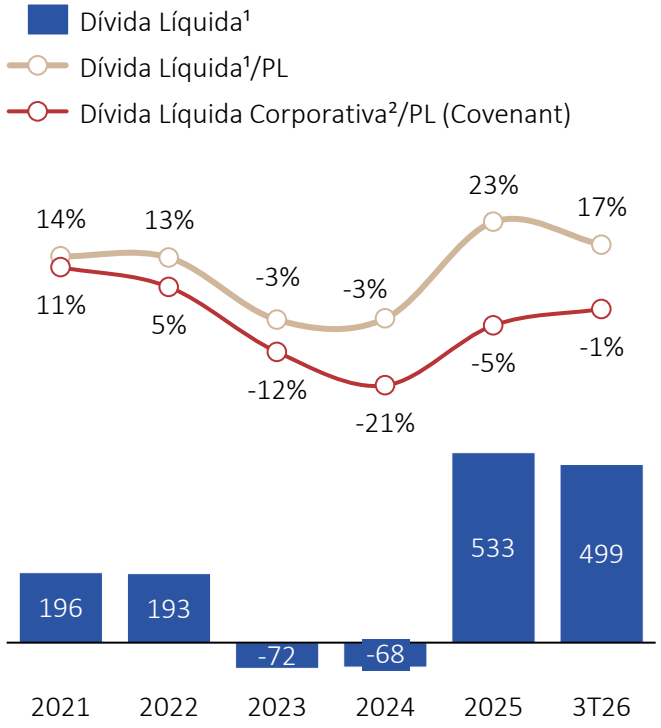


1 - EBITDA e Margem EBITDA ajustados: excluindo os juros capitalizados no custo e o resultado não recorrente alocado na linha de "Outras Receitas e Despesas Operacionais".
2 - Lucro Líquido Operacional: ajuste pelo resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais".

Estrutura de Capital

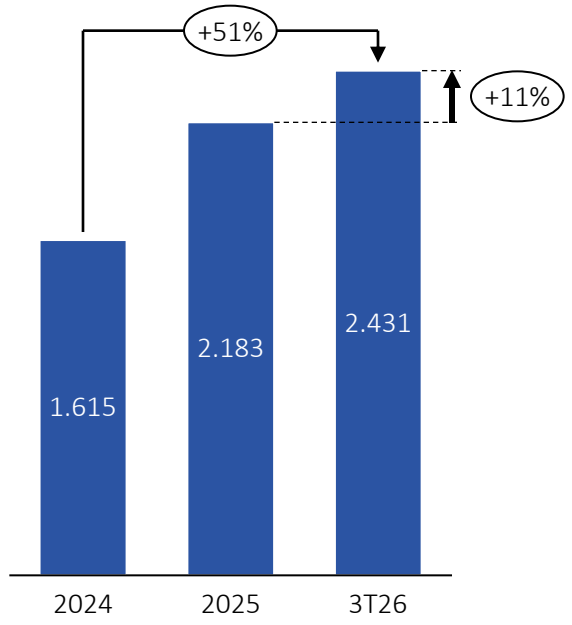
Dívida Líquida[1] e Índice de Alavancagem

R$ milhões e %



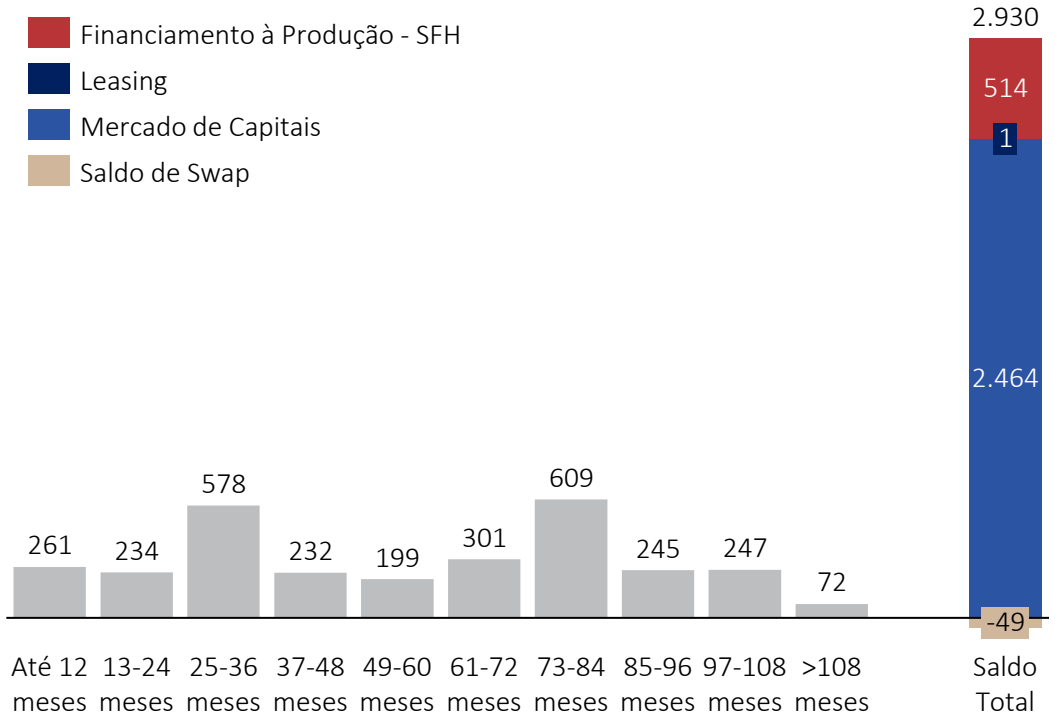
Evolução do Caixa

R$ milhões



Cronograma de Amortização da Dívida

R$ milhões



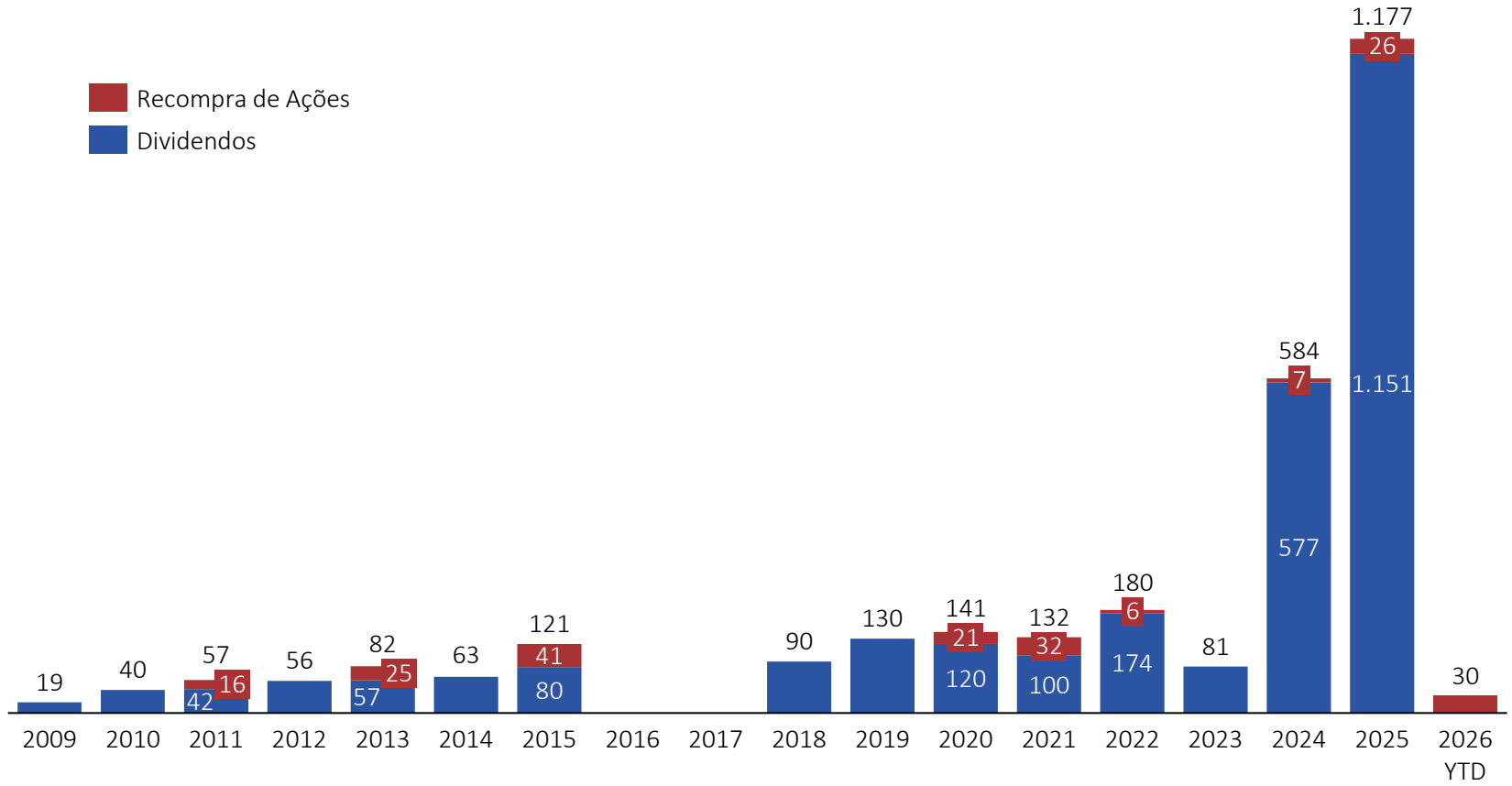
- Índice de alavancagem no menor nível do ano, a **16,8%**, recuando **1,2 p.p.** no trimestre e **6,2 p.p.** no ano.
- Prazo médio de vencimento da dívida de **63 meses**, o mais longo do setor.

1 - Dívida Líquida (Caixa Líquido): saldo 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 de taxas de juros.
2 - Dívida Líquida Corporativa: Dívida Líquida reduzida pelo saldo de financiamentos tomados no âmbito do Sistema Financeiro Habitacional (SFH) ou de 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.

Retorno aos acionistas

Dividendos e Recompra de Ações

R$ milhões



- Considerando dividendos e recompra de ações, a Direcional retornou cerca de R$ 3,0 bilhões aos acionistas desde seu IPO, em 2009.

Aviso e Contatos

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 Direcional. 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 dependem em grande parte do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, do nível de crédito disponível, de regulamentações governamentais existentes e futuras e do desempenho geral da economia mundial e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração.

Equipe de RI

ri.direcional.com.br
ri@direcional.com.br

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

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 IGPTW B3 IDIVERSA B3 ICON B3


DIRECIONAL



DIRECIONAL

Q3 2026 PRESENTATION

Company’s Overview

Timeline

1981

- Direcional Engenharia founded in Belo Horizonte (State of Minas Gerais)
- Industrial projects for third parties as a construction company
- Development of projects focused on the low-income market and expansion into large-scale developments in the segment

2008 - 2011

- 2008 - Tarpon investment in the Company through private placement
- 2008 - Establishment of proprietary sales team
- 2009 - IPO: BRL 274 million
- 2011 - Follow-on - BRL 229 million

2020 - 2023

- 2020 - Establishment of Riva, a subsidiary focused on the middle-income market
- 2021 - Establishment of Direto, a subsidiary focused on solutions for the real estate credit market
- 2021 - AAA rating by S&P Global Ratings, with a stable outlook
- 2023 - Follow-on - BRL 429 million
- ADTV > US$ 10 million

2025

- DIRR3 included in Ibovespa, the primary benchmark index of the Brazilian stock exchange
- Sale of minority stake in Riva
- BRL 1.5 billion in dividends paid

9M26

- Gross Sales: BRL 5.5 billion in 9M26 and BRL 7.3 billion in the last twelve months (3Q26 LTM)
- Adjusted Gross Margin[1][2] in 3Q26: 45.2%
- Annualized ROE[2] of 32%
- Current ADTV > US$ 20 million
- DIRR3 included in IBrX 50

1 - Adjusted Gross Margin: adjustment excluding capitalized interest in COGS.
2 - Q3 Financial Statements to be released on November 9, 2026.

Direcional at a Glance

Reference shareholders actively engaged and with solid track-record in the sector

Successful repositioning and liability management processes

Verticalized business model with **streamlined** production process

Strong geographic presence in underpenetrated, high potential markets

Industrialized standardized and fast **construction technology**

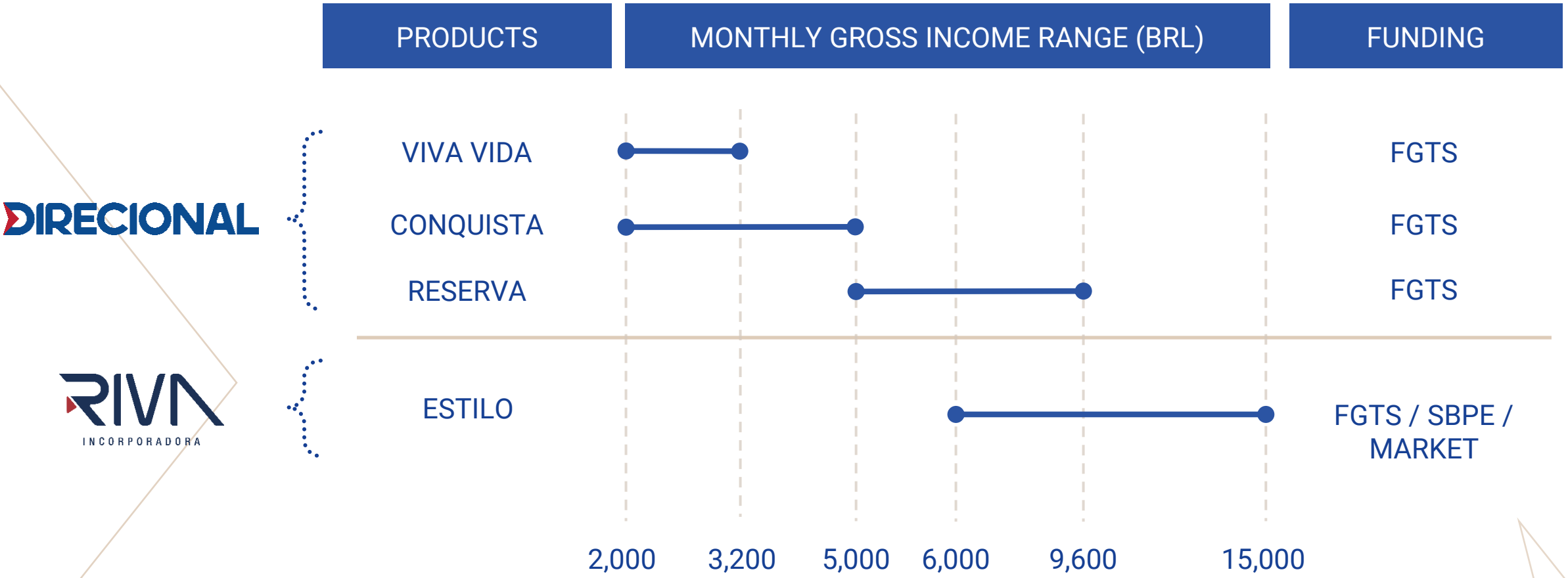
Rigorous cost control enabling high margins

- More than 190,000 units delivered throughout the country since 2009
- More than 600 projects launched since 2009
- Net Sales: BRL 6.1 billion in the last 12 months
- Profitability strength: 45.2% Adjusted Gross Margin[1] and 32% Annualized ROE in 3Q26
- BRL 1.5 billion in dividends paid in 2025
- Rating brAAA by S&P Global Ratings, with stable outlook

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

Operational focus

Direcional Group is a platform proficient in operating effectively within both the low-income and mid-income segments



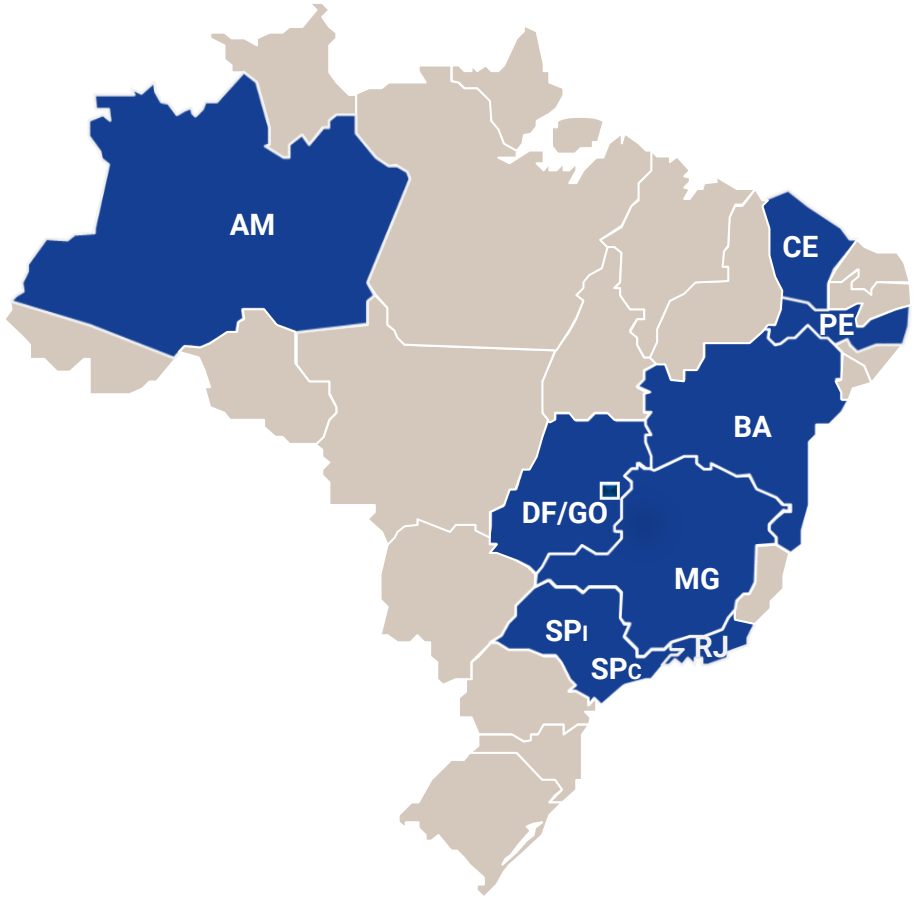
Geographic positioning

Diversified geographic operation, with minimal reliance on highly competitive cities

- 4 leadership regions
- 9 large metropolitan regions

  (focus on strategic regions with favorable market and MCMV conditions)

STATE	PRESENCE BY COMPANY
AM	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
BA	DIRECIONAL
CE	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
DF/GO	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
MG	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
PE	DIRECIONAL
RJ	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
SP (METRO AREA)	DIRECIONAL, RIVA INCORPORADORA
SP (INLAND)	DIRECIONAL



Strategic pillars

Business model focused on high asset turnover and low cash exposure translates into low risk

LANDBANK ACQUISITION THROUGH SWAPS



- 88% of total landbank costs paid through swaps
- Lower cash exposure until launch
- Landowner as a “revenue partner”, receiving according to the cash inflow of the project

SALES TEAM



- Exclusive sales team, segmented by product
- Strategic partnerships with local brokers and proprietary sales stands
- Own structure was responsible for about 60% of total sales in 2025

CLIENTS FINANCING BEFORE THE CONSTRUCTION



- Clients financing during the sale of the project
- Lower cash impact and absence of cancellation risk
- Shorter and more efficient cash cycle

INDUSTRIALIZED CONSTRUCTION



- Industrialized process with aluminum molds and concrete walls
- Construction of buildings with 40 apartments in 45 days using aluminum molds
- Remarkable track record of high quality, cost control and on-time delivery

Land purchase and Launch committees

Land Purchase Committee

Land selection is essential to the success of the project. All prospected possibilities go through careful evaluation by the Land Purchase Committee, considering economic viability along with all technical, legal, and commercial aspects involved.

Launch Committee

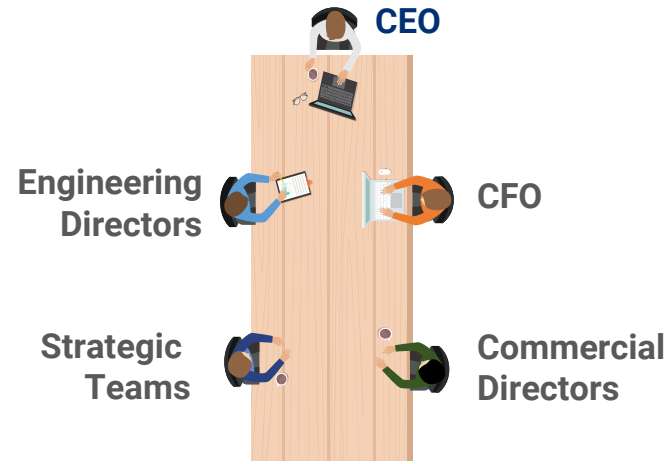
All potential launches are comprehensively discussed by the Launch Committee, which meticulously evaluates the economic and financial feasibility studies of each project before any approval.

PSV acquired in 2025
BRL 16.9 billion

Development potential
53.8 thousand units

In 2025, we acquired
74 land plots

Committee Members



PSV launched in 2025
BRL 6.9 billion

Units launched
19.7 thousand units

In 2025, we launched
77 projects

Value creation through product differentiation

	LOW-INCOME SEGMENT	MIDDLE-INCOME SEGMENT
Product Highlights	Standardized projects Low-rise buildings Projects designed for greater efficiency in condominium costs Located in developing regions with easy access	Industrialized construction in the mid-income segment High-rise buildings Complete leisure facilities Premium location
Company and Sector Highlights	DISTINCTIVE SALES PROCESS DISTINCTIVE LAND ACQUISITION STRATEGY CASH GENERATION PROFILE	MORE EXPERIENCED SALES TEAMS ARE REQUIRED FOR MIDDLE-INCOME CLIENTS TARGETED AT FAMILIES WITH MONTHLY INCOME BETWEEN BRL 6,000 AND BRL 15,000 GROWTH PROFILE

Industry Overview

Minha Casa, Minha Vida Program

Upgrades to the MCMV boost affordability and broaden the addressable market

The *Minha Casa, Minha Vida* program aims primarily to **assist low-income families finance the purchase of their own homes.**

The program offers below-market interest rates and down payment subsidies to provide decent housing for low-income families, using funds from the FGTS (Severance Indemnity Fund for Employees).

In April 2025, the FGTS Board of Trustees approved the creation of an additional income tier within the program – Tier 4 – for families earning a gross monthly household income between BRL 8,600 and BRL 12,000. Currently, the maximum income level increased to **BRL 13,000**.

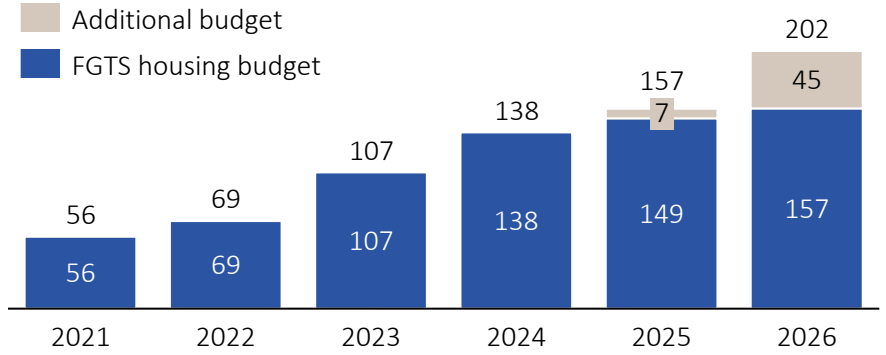
MCMV allows thousands of families to access housing financing under more favorable conditions than those available outside the program.

MCMV in numbers

- 2026 budget: **BRL 200 billion+**, the highest amount ever recorded
- Maximum financing term of up to **35 years**
- **Up to BRL 55k subsidy**[1] for MCMV beneficiaries nationwide, and **BRL 65k** in the Northern region
- **Tax rate of 1% (down from 4%)** for sales made to customers earning up to BRL 3,200
- **Tier 4**: price cap of **BRL 600k**, and the possibility of using the **Price amortization system**

Housing Budget

BRL billion



MCMV Income Ranges and Interest Rates

Tier	Income Range	Price Cap	Interest Rate
Tier 1	Up to **BRL 3,200**	**BRL 275,000**	**4.00% - 4.50%**
Tier 2	Up to **BRL 5,000**	**BRL 275,000**	**4.75% - 6.50%**
Tier 3	Up to **BRL 9,600**	**BRL 400,000**	**7.66% - 8.16%**
Tier 4	Up to **BRL 13,000**	**BRL 600,000**	**~10.50%**

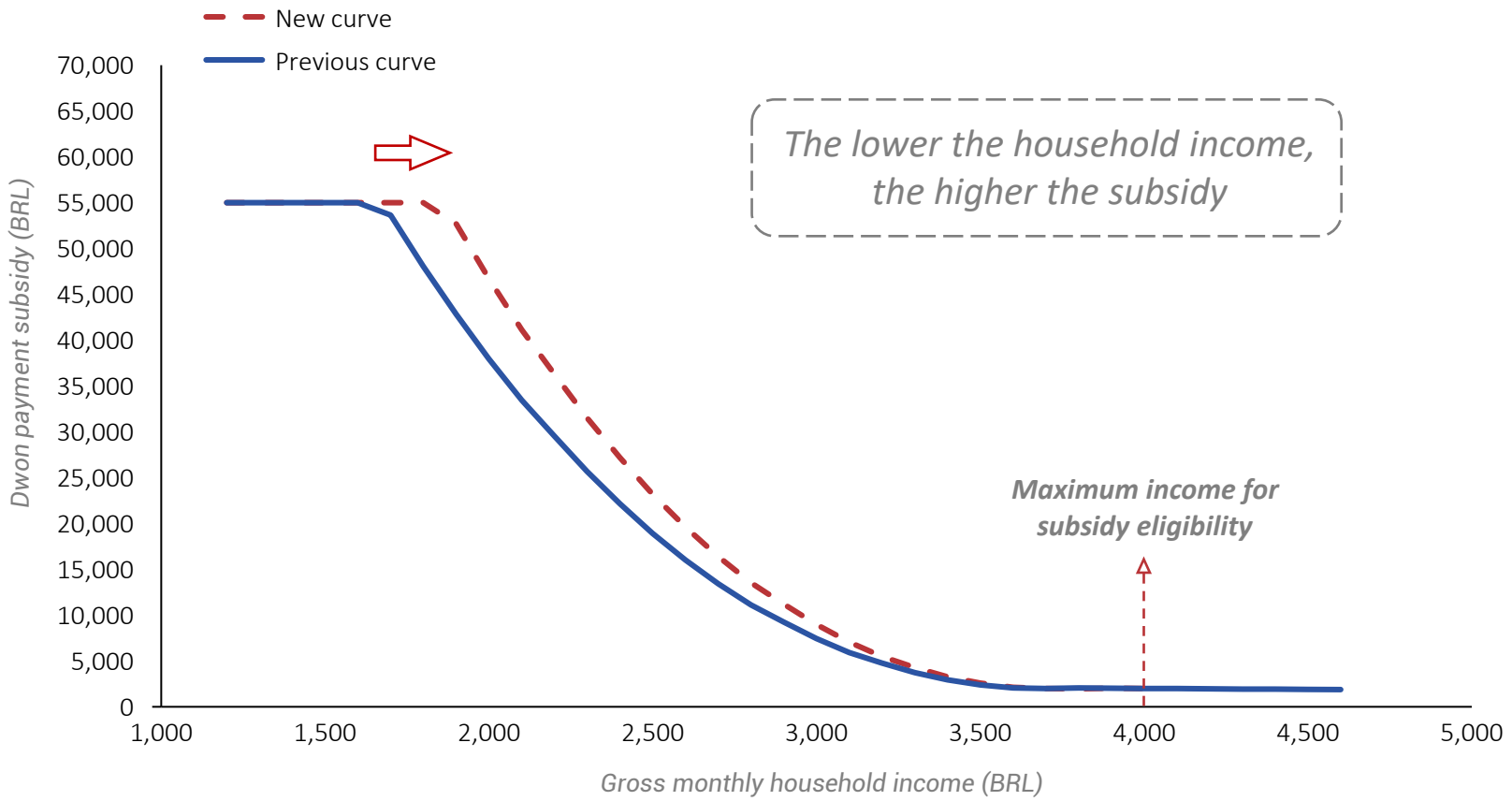
Source: ABRAINC. | Notes: (1) Discount that the FGTS grants on a non-repayable basis to families in the lowest income ranges of the program and that helps reduce the down payment on the unit financing.

Minha Casa, Minha Vida Program

MCMV subsidy: discount that the FGTS grants on a non-repayable basis to families in the lowest income ranges of the program

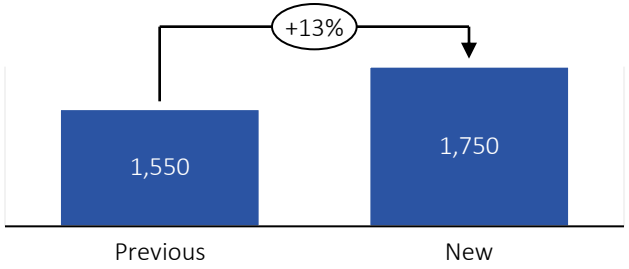
MCMV Subsidy Curve

Down payment subsidy x Gross monthly household income



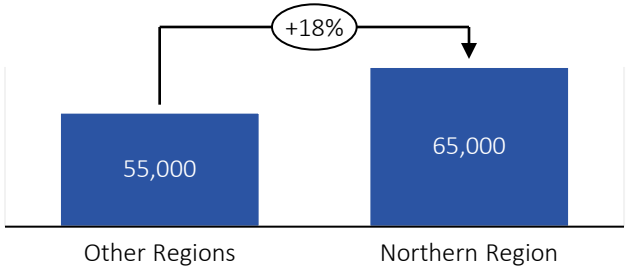
Extension of full subsidy eligibility

Gross monthly household income (BRL)



Increase in the maximum subsidy (Northern region)

BRL

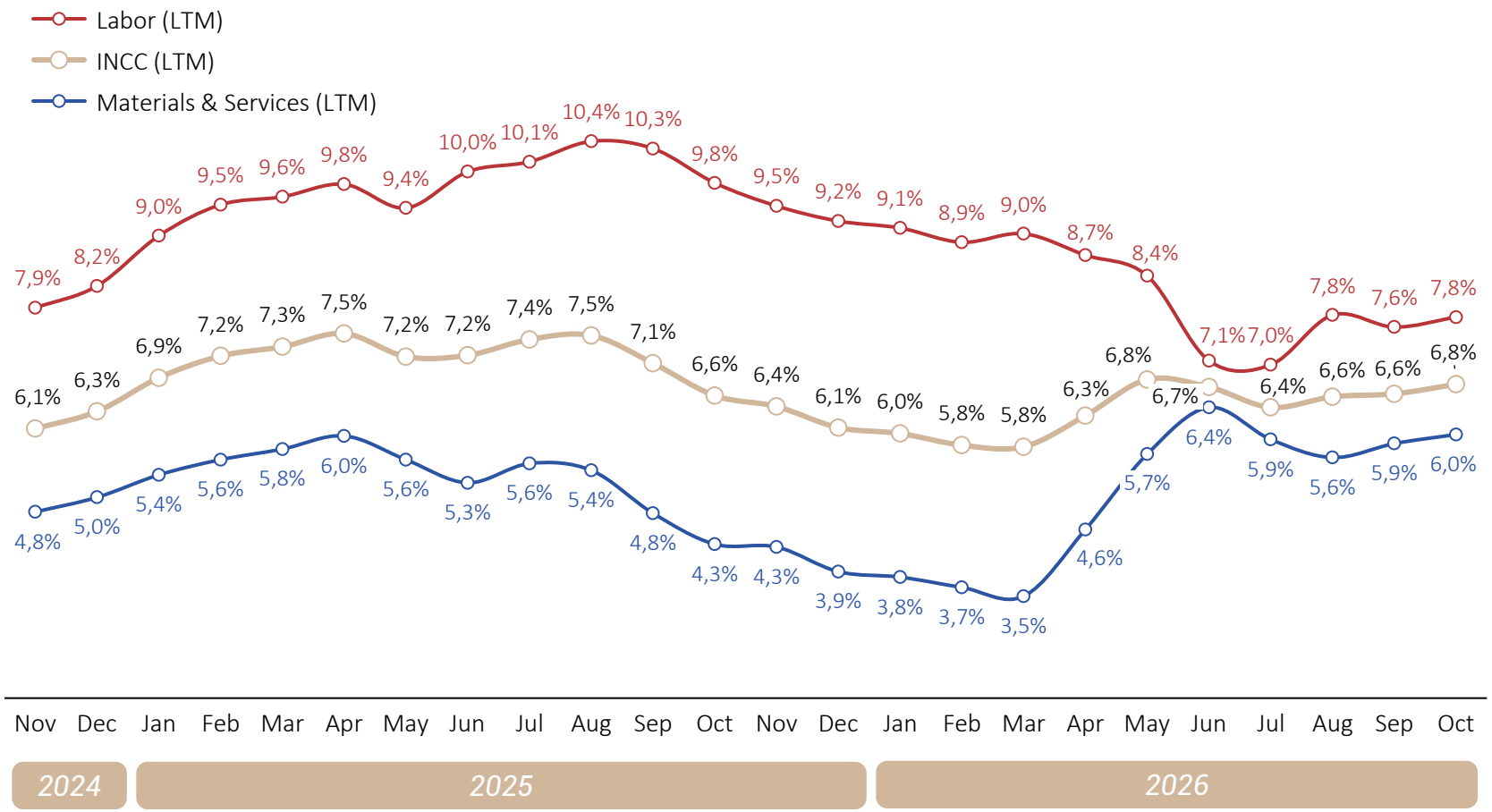


Cost efficiency

Direcional's construction model allows a lower labor-cost exposure relative to the INCC, improving efficiency during periods of labor-driven inflation

Brazilian Construction Cost Index (INCC) - LTM

Breakdown: Labor vs. Materials & Services

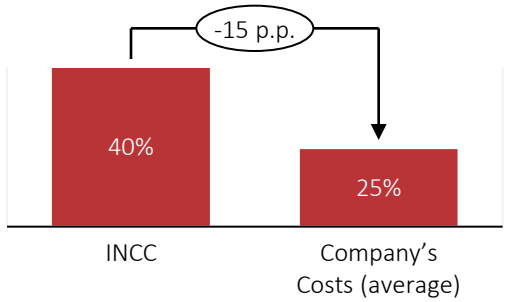


In recent periods, the Brazilian Construction Cost Index (INCC) has increased mainly due to labor-driven inflation.

In a typical Direcional project, labor costs represent about 25% of total construction costs, on average.

Labor weighting

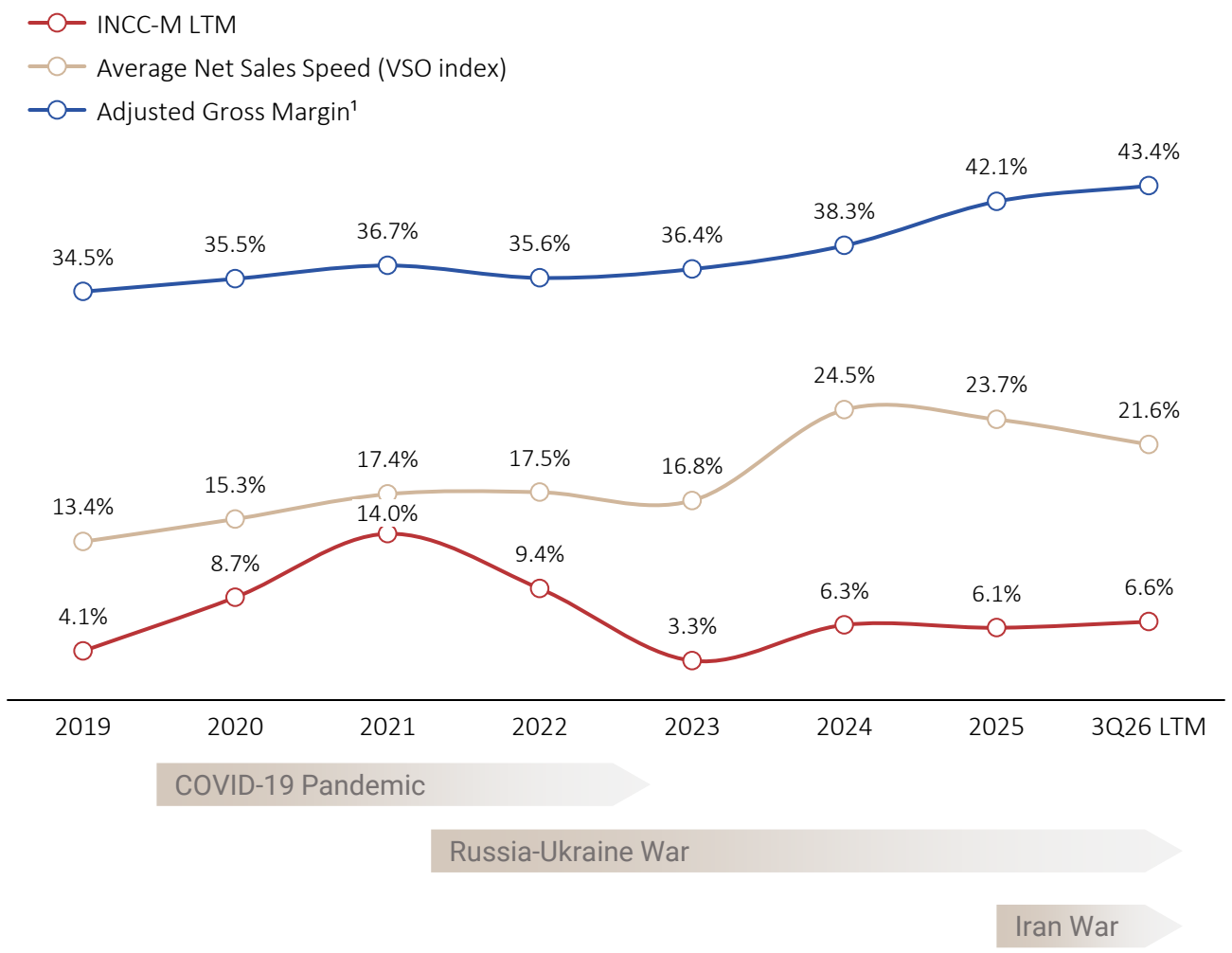
%



Inflation vs. Margin

INCC-M, Net Sales Speed and Adjusted Gross Margin[1]

[%]



- Strict cost control, with appropriate inflation projection levels
- Active management of supply inventory and corporate contracts with suppliers
- Strong product pricing discipline, with a track record of margin expansion even in adverse market conditions
- Net Sales Speed at healthy levels, while still allowing for appropriate inventory repricing
- Record-high Gross Margin, with inventory margins at even stronger levels
- Well-balanced relationship between backlog construction costs and inventory levels
- A significant portion of the receivables portfolio is indexed to inflation

Source: FGV and Company | 1 - Adjusted Gross Margin: adjustment excluding capitalized interest.

DIRECIONAL

Operating and Financial Highlights

Highlights

3Q26

Net Revenue
BRL 1.2 bi

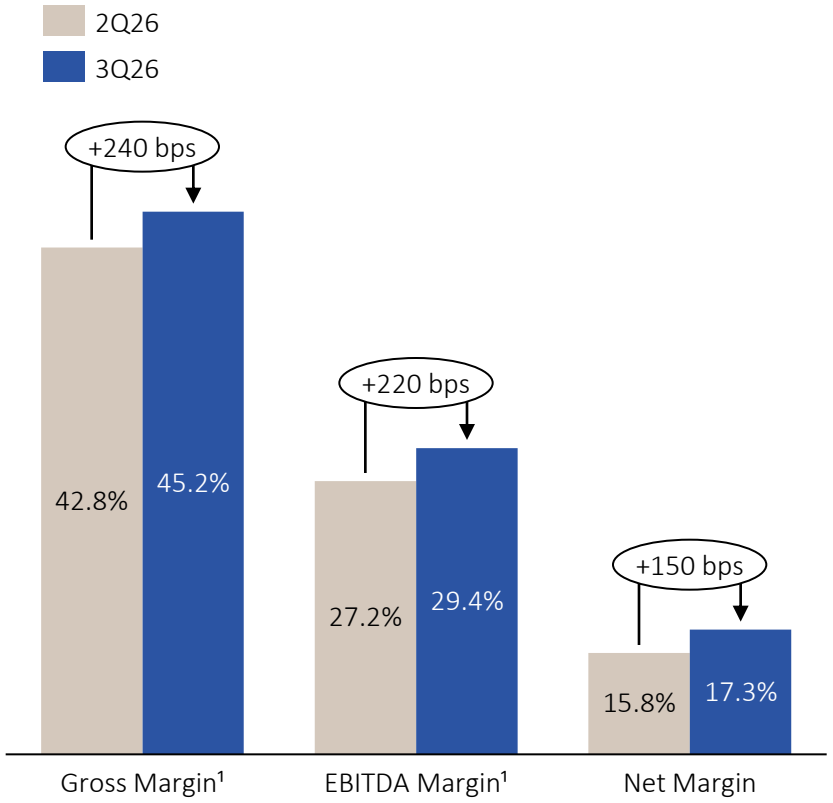
Gross Margin[1]
45.2%

Backlog Margin
44.1%

Annualized ROE
32%

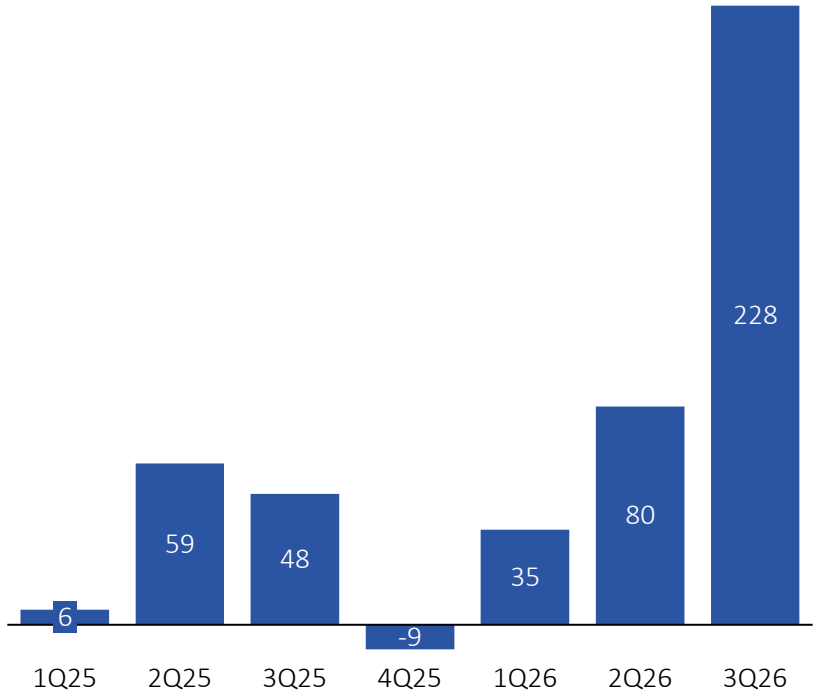
Margins performance

%



Operating Cash Generation[2]

BRL million

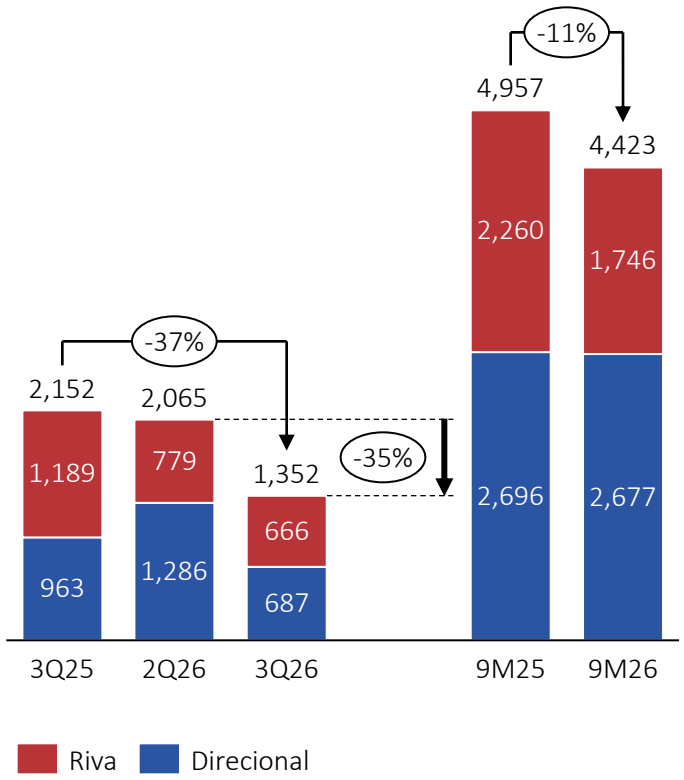


1 - Adjusted Gross Margin and Adjusted EBITDA Margin: adjustment excluding capitalized interest.
2 - Operating Cash Generation: change in net debt, excluding dividend payments, share buybacks, and changes in the balance of interest rate swap contracts, excluding non-operating effects occurred in the quarter.

Launches and Sales

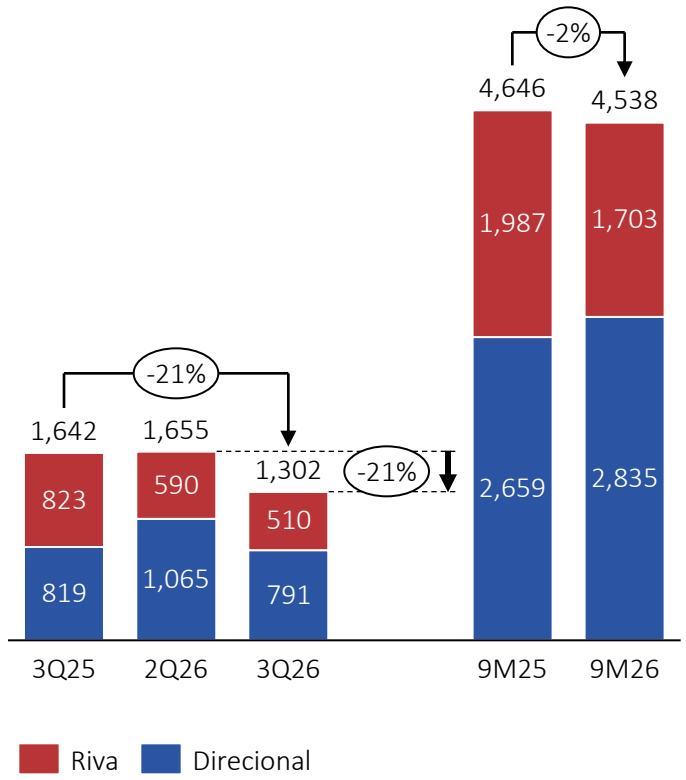
Launches

PSV 100% - BRL million



Net Sales

PSV 100% - BRL million



Net Sales Speed (VSO index)

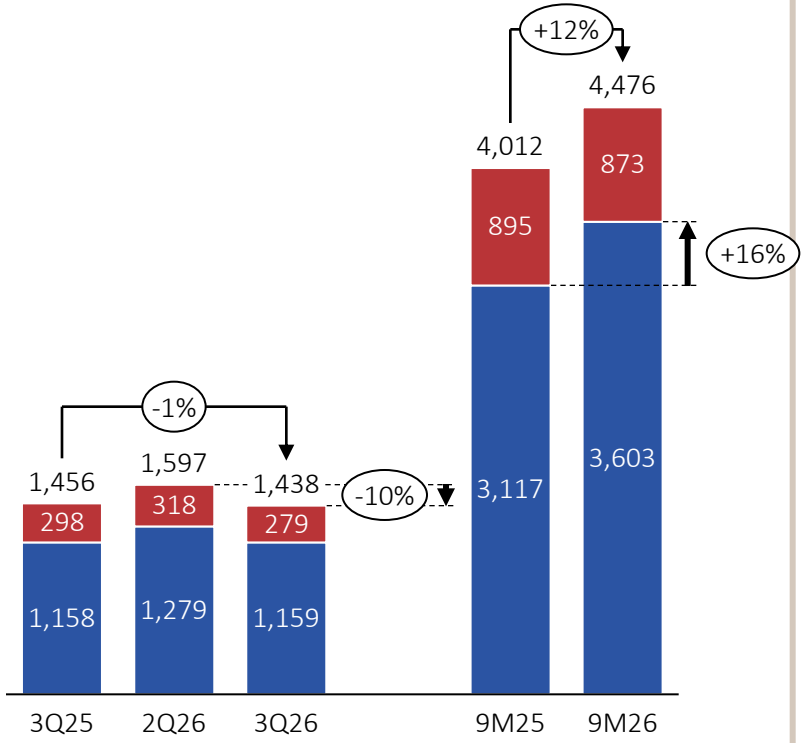
PSV 100%



Gross Margin and Backlog Margin resilience

Total Net Revenue[1]

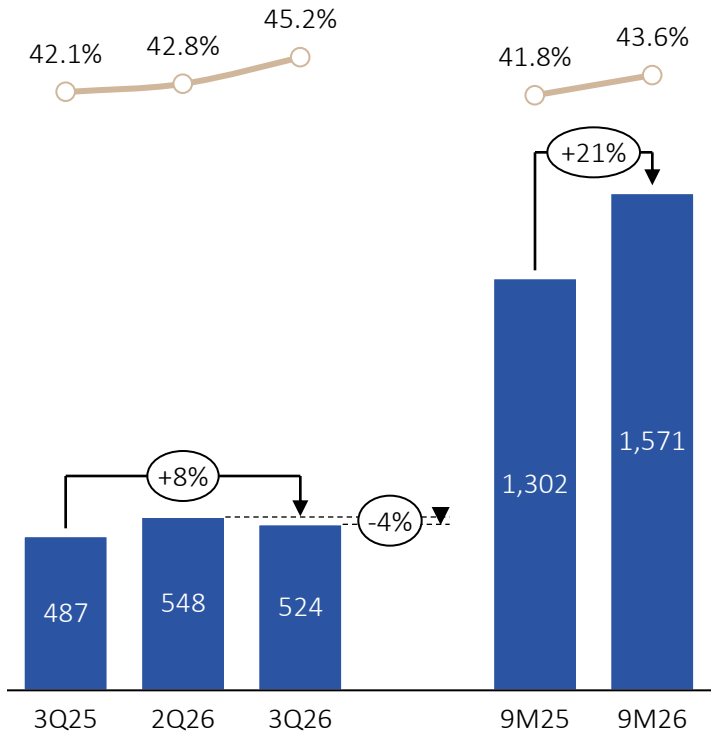
BRL million



Non-consolidated Net Revenue (non-consolidated SPVs)
Consolidated Net Revenue

Adjusted Gross Profit[2]

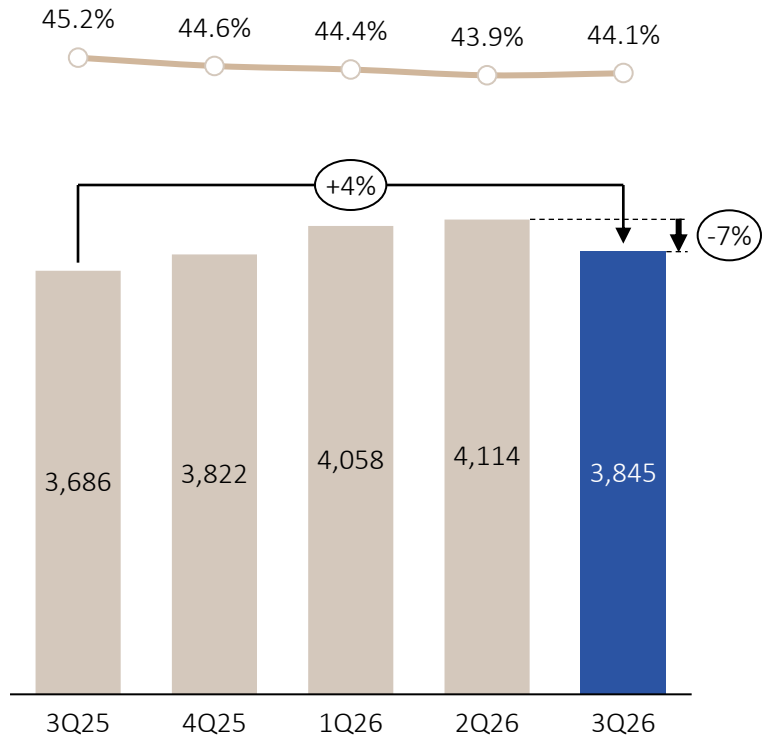
BRL million and %



Adjusted Gross Profit
Adjusted Gross Margin

Deferred Revenue from Real Estate Sales

BRL million and %



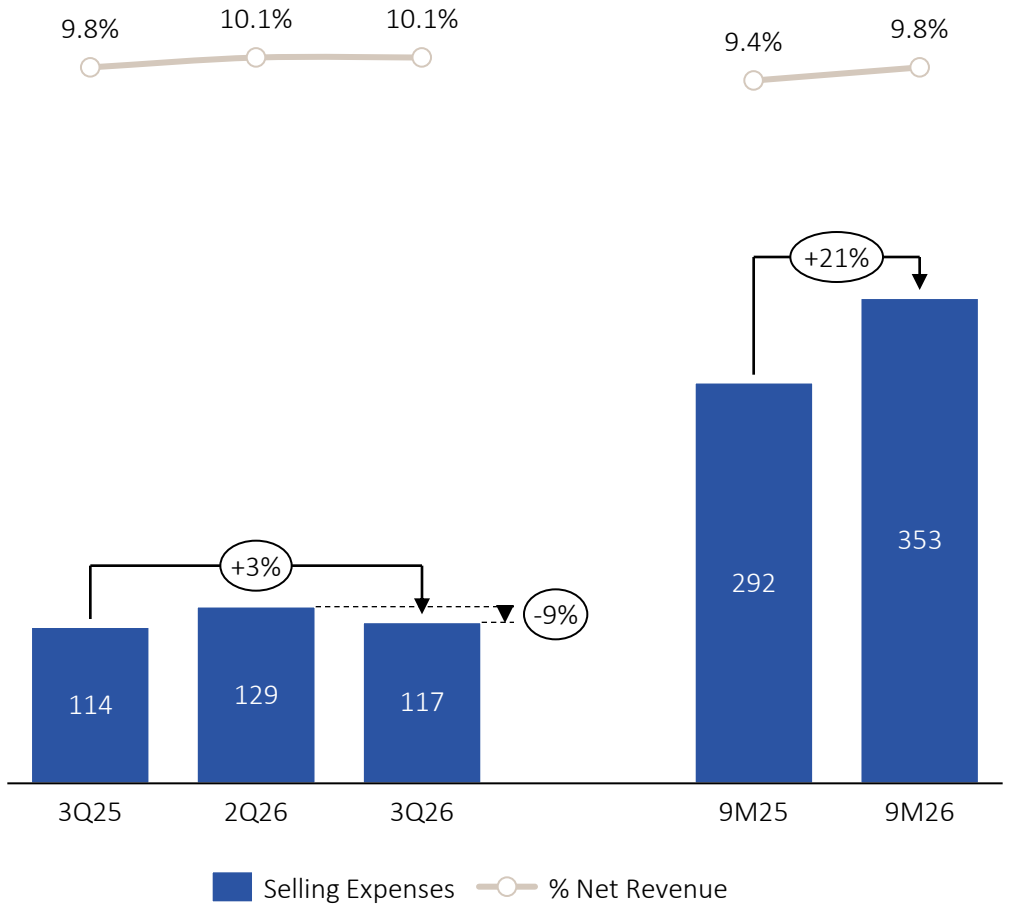
Deferred Revenue from Real Estate Sales
Backlog Margin

1 - Total Net Revenue: adjustment including Net Revenue from non-consolidated SPVs.
2 - Adjusted Gross Profit and Gross Margin: adjustment excluding capitalized interest.

SG&A Control

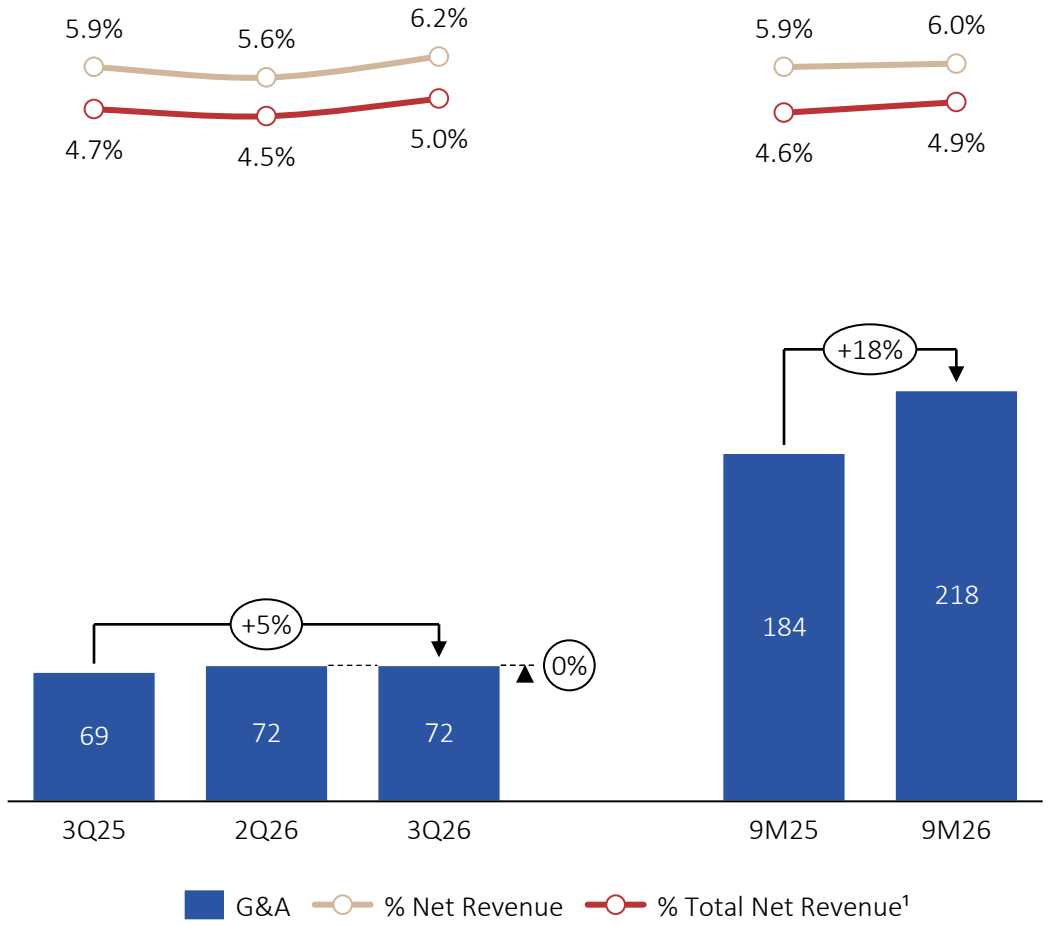
Selling Expenses

BRL million and %



General and Administrative Expenses

BRL million and %

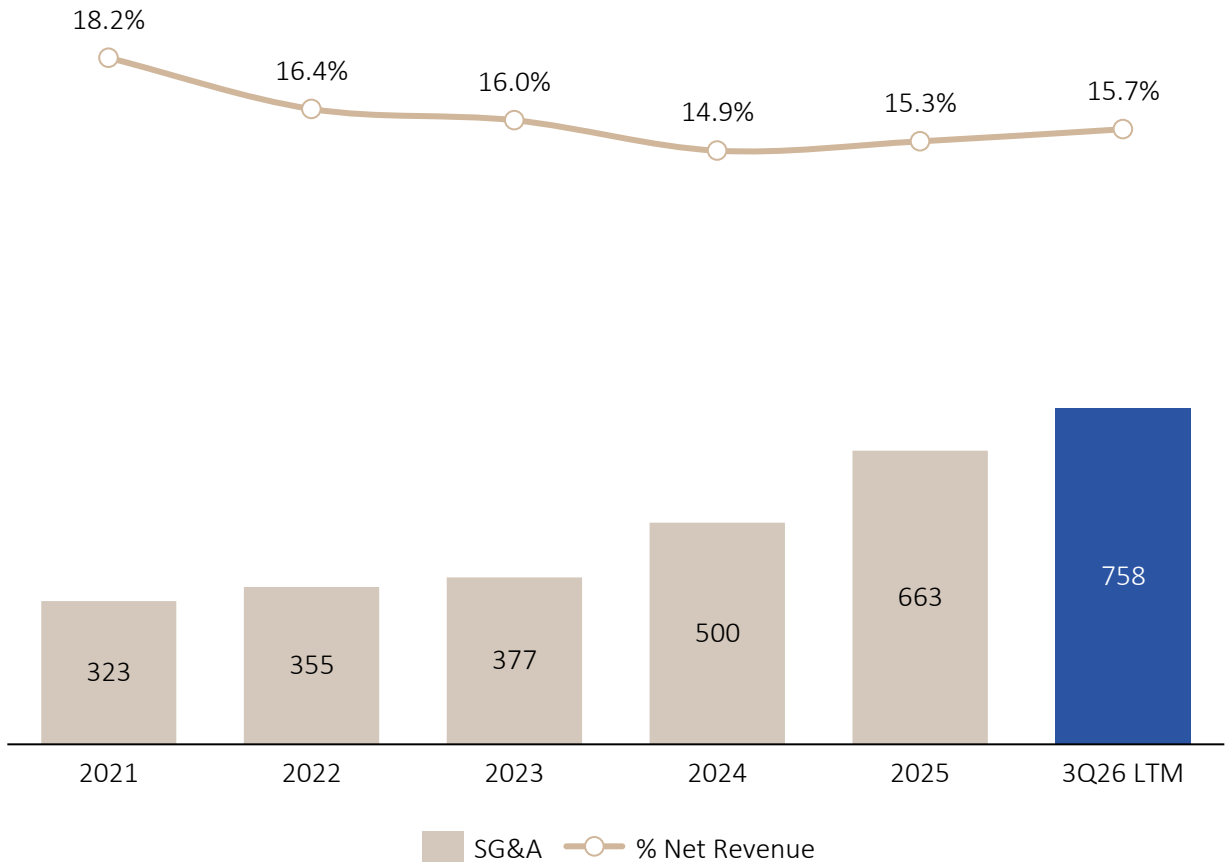


1 - Total Net Revenue: adjustment including Net Revenue from non-consolidated SPVs.

SG&A Control

SG&A Track Record

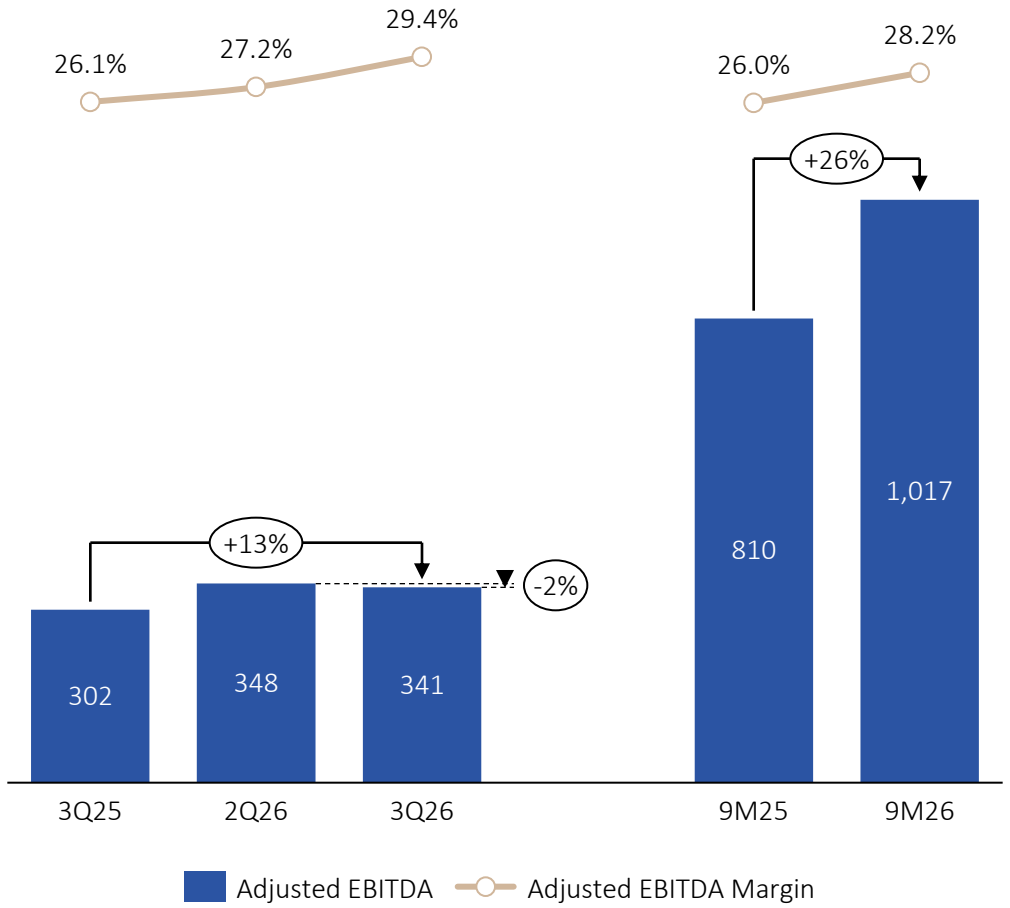
RS million and %



EBITDA Margin and Net Margin growth

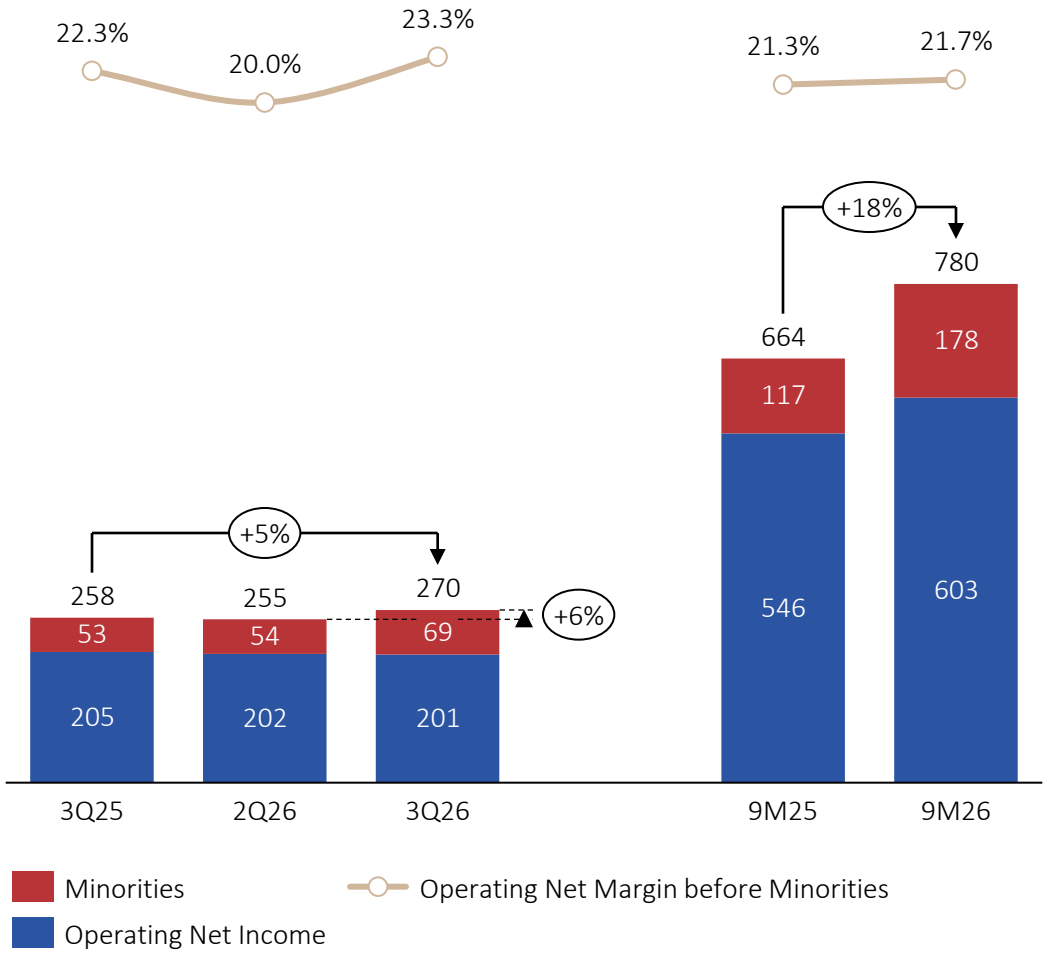
Adjusted EBITDA[1]

BRL million and %



Operating Net Income[2]

BRL million and %

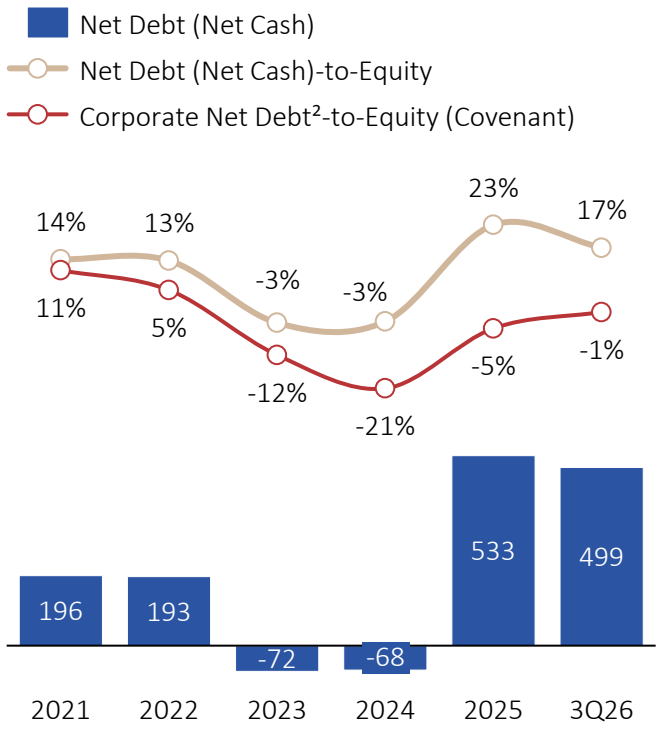


1 - Adjusted EBITDA and EBITDA Margin: excluding capitalized interest in COGS and non-recurring items recorded in Other Operating Income and Expenses, as applicable.
2 - Operating Net Income: adjustment excluding non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses".

Capital Structure

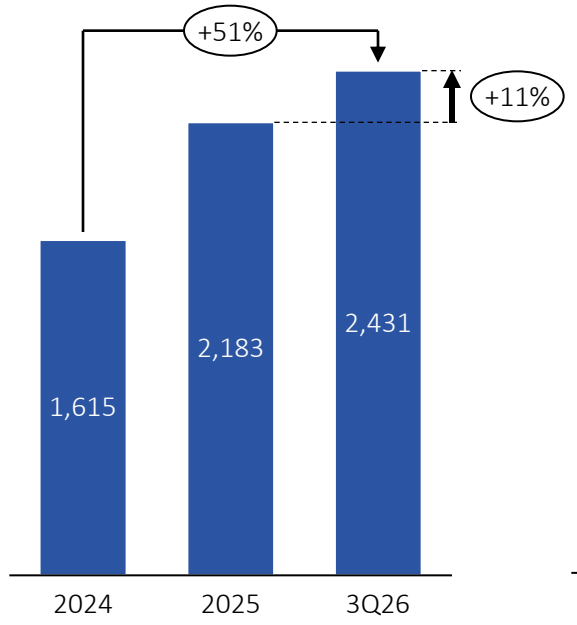
Net Debt[1] and Leverage Ratio

BRL million and %



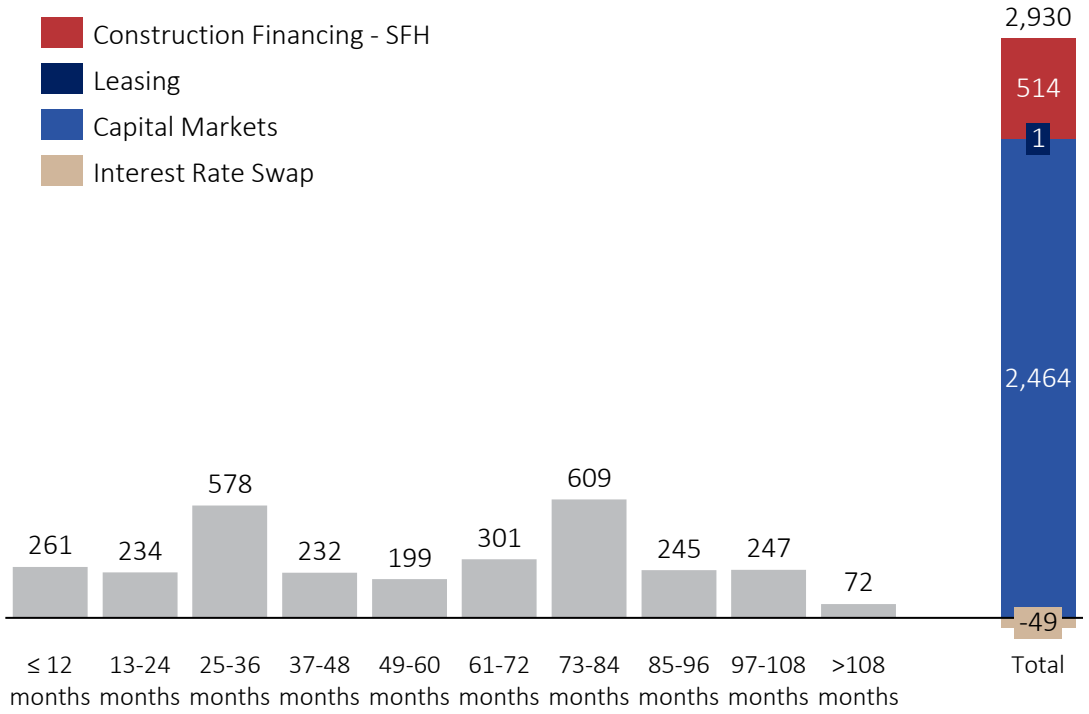
Cash Position

BRL million



Debt Amortization Schedule

BRL million



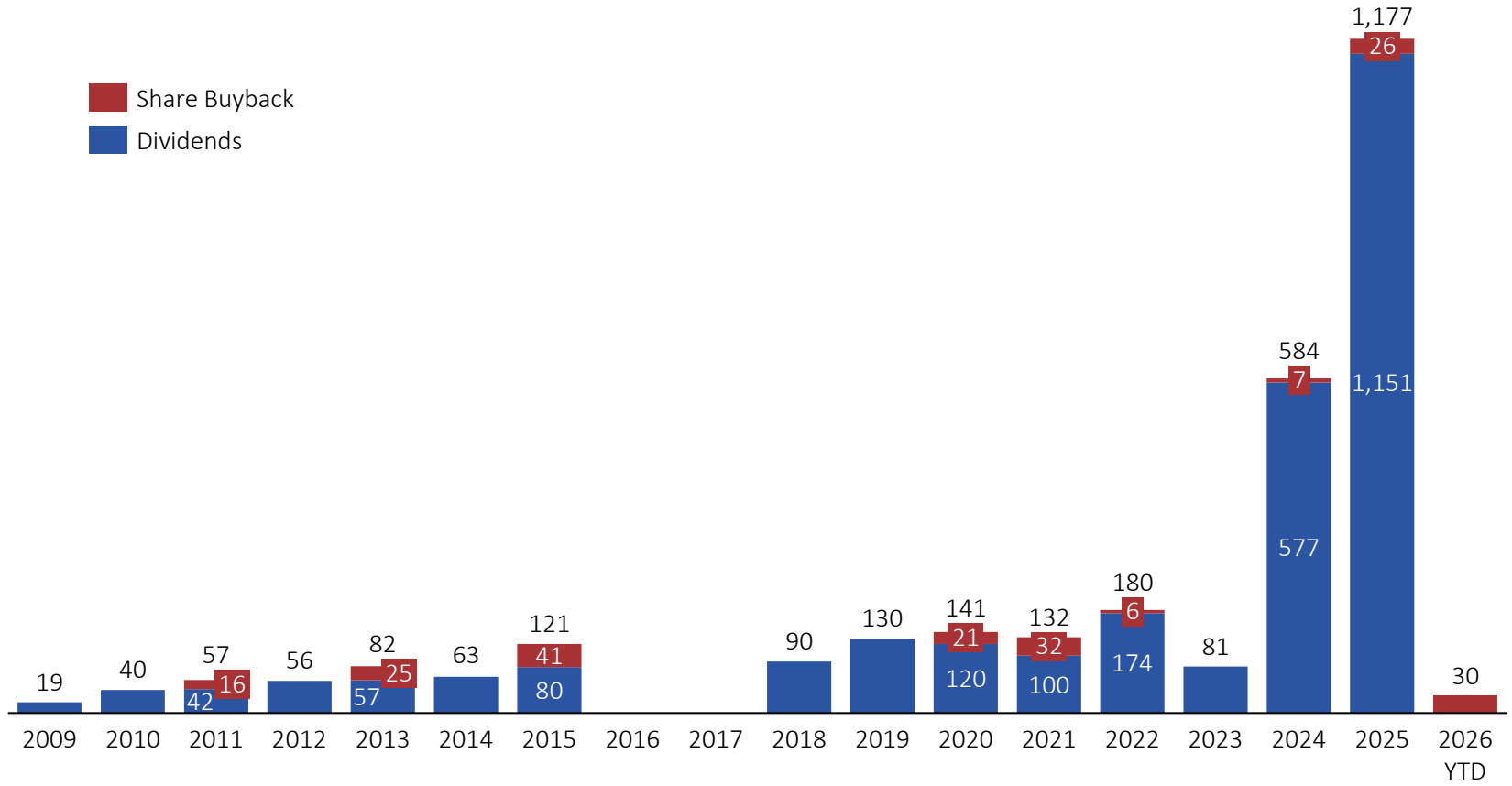
- Leverage ratio at its lowest level of the year, at **16.8%**, down **1.2 p.p.** QoQ and **6.2 p.p.** year-to-date.
- Weighted average maturity of debt of **63 months**: the longest in the sector.

1 - Net Debt (Net Cash): 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 Indemnity Fund for Employees ("FI-FGTS"). This is the metric used to calculate the Company's financial covenant.

Return to Shareholders

Dividends and Share Buyback

BRL million



- Including dividend distributions and share buybacks, Direcional has returned approximately BRL 3.0 billion to shareholders since its IPO in 2009.

Disclaimer and Contact Info

This presentation contains certain forward-looking statements concerning the business prospects, projections of operating and financial results and growth potential of the Company, which are based on management's current expectations and estimates of the future performance of the Company. Although the Company believes such forward-looking statements are based on reasonable assumptions, it can give no assurance that its expectations will be achieved. Expectations and estimates that are based on the future prospects of the Company are highly dependent upon market behavior, Brazil's political and economic situation, existing and future regulations of the industry and international markets and, therefore, are subject to changes outside the Company's and management's control. The Company undertakes no obligation to update any information contained herein or to revise any forward-looking statement as a result of new information, future events or other information.

IR Team

ri.direcional.com.br/en
ri@direcional.com.br

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

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 IGPTW B3 IDIVERSA B3 ICON B3


DIRECIONAL