



**DIRECIONAL**

APRESENTAÇÃO 4T24



# **DIRECIONAL**

## **Visão Geral da Companhia**



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 no segmento

2010 - 12

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

2019 - 21

- Expansão para o Estado de Pernambuco
- Constituição da Riva, subsidiária com foco no segmento médio econômico



- 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

DIRETO.

2024

- Recorde de Vendas Líquidas: R\$ 6,3 bilhões (Direcional R\$ 3,7 bilhões e Riva R\$ 2,4 bilhão, além de R\$ 271 milhões no Programa Pode Entrar)
- Margem Bruta Ajustada<sup>5</sup> de 38,5% no ano
- Lucro Líquido de R\$ 638 milhões, o maior patamar da história da Companhia
- R\$ 577 milhões em dividendos aprovados no período (*payout ratio*<sup>6</sup> de 90%)
- Reafirmação do rating brAAA pela S&P, com perspectiva estável

2006 - 09

- Ingresso da Tarpon na Companhia via *private placement*

TARPON  
INVESTIMENTOS

- Constituição de equipe própria de vendas



- IPO: R\$ 274 milhões

DIRR  
B3 LISTED NM

- Início do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)<sup>1</sup>

2013 - 18

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

2022 - 23

- R\$ 255 milhões em dividendos distribuídos no período
- Reafirmação do rating brAAA pela S&P
- Follow-on: R\$ 429 milhões
- Em 2023, Lançamentos de R\$ 4,9 bilhões
- Em 2023, Vendas Líquidas de R\$ 4,0 bilhões

(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 e o efeito do Programa Pode Entrar; (6) Dividendos distribuídos no período dividido pelo Lucro Líquido do período.



**Acionistas de referência**  
ativamente engajados e com  
sólido histórico no setor



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



**Sólida experiência** em  
grandes canteiros de obras



**Processo de reposicionamento**  
e *liability management*  
bem-sucedido



**Forte presença geográfica** em  
mercados subpenetrados e de  
alto potencial



**Controle de custo** possibilitando  
altas margens



Mais de **170 mil unidades** entregues em todo país  
desde 2009



Mais de **500 projetos** lançados desde 2009



**R\$ 6,3 bilhões** em Vendas Líquidas em 2024



Lucro Líquido de **R\$ 638 milhões** em 2024, com  
Margem Líquida de **19,1%**

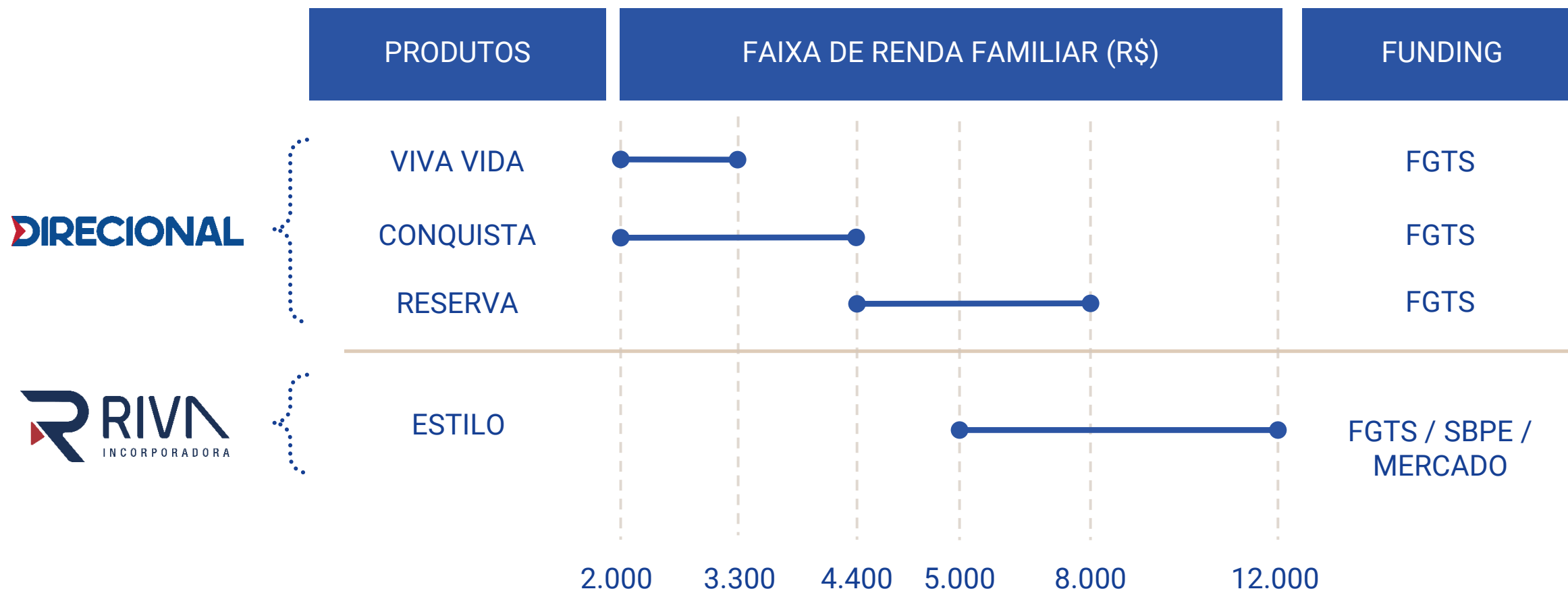


Perfil conservador de alavancagem financeira: ao  
final de 2024, caixa líquido em **R\$ 68 milhões**



Rating **brAAA** pela S&P, com perspectiva estável

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



Mudanças transformadoras para o setor, beneficiando regiões onde o Grupo Direcional possui grande relevância

### MCMV em números

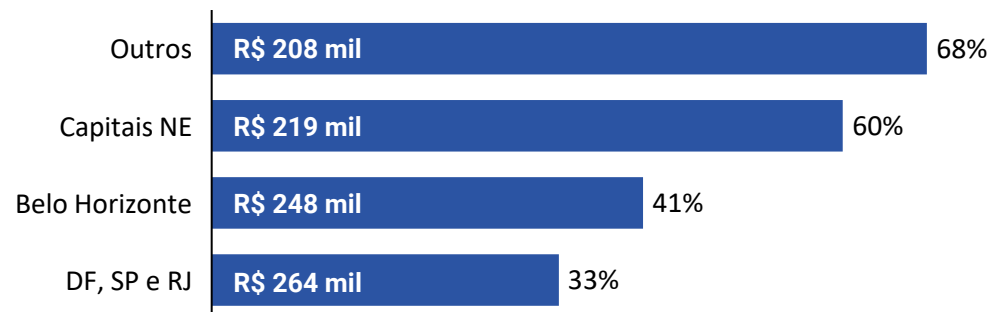
-  Em 2025, **R\$ 127 bilhões** transferidos pelo FGTS, maior orçamento da história
-  Objetivo de contratar **2 milhões** de moradias até 2026
-  Aumento do preço-teto das unidades para **R\$ 350 mil** em todo o Brasil
-  Ampliação do prazo máximo de financiamento de **30 para 35 anos**
-  **Subsídio<sup>1</sup> de até R\$ 55 mil** para beneficiários do MCMV, revisado de R\$ 47,5 mil (+16%)
-  Tributação no **RET1** para vendas realizadas para famílias com renda até R\$ 2.640 (**3,0 p.p. a menos que os tradicionais 4% do RET4**)

| Renda   |                         |                         | Taxa de Juros |         |
|---------|-------------------------|-------------------------|---------------|---------|
| Grupo   | Faixas de Renda (Antes) | Faixas de Renda (Atual) | S, SE, CO     | N, NE   |
| Faixa 1 | Até R\$ 2.400           | Até R\$ 2.000           | 4,25%         | 4,00% ↓ |
|         |                         | Até R\$ 2.640 ↑         | 4,50%         | 4,25% ↓ |
| Faixa 2 | Até R\$ 3.000           | Até R\$ 3.200 ↑         | 5,00%         | 4,75% ↓ |
|         | Até R\$ 3.700           | Até R\$ 3.800 ↑         | 5,50%         |         |
| Faixa 3 | Até R\$ 4.400           | Até R\$ 4.400           | 6,50%         |         |
|         | Até R\$ 8.000           | Até R\$ 8.000           | 7,66%         |         |

Fonte: Companhia e ABRAINC. | Notas: (1) Desconto que o FGTS concede a fundo perdido às famílias nas faixas de renda mais baixas do programa e que ajuda a reduzir a entrada no financiamento do imóvel.

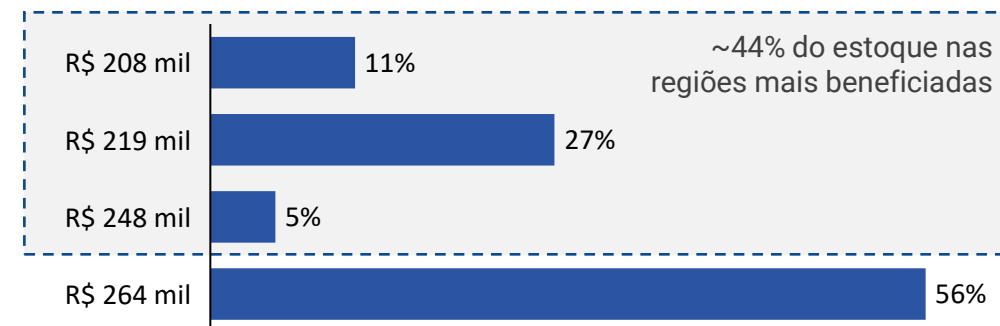
## Preço-teto da unidade e seu respectivo aumento por região<sup>1</sup>

R\$ e %



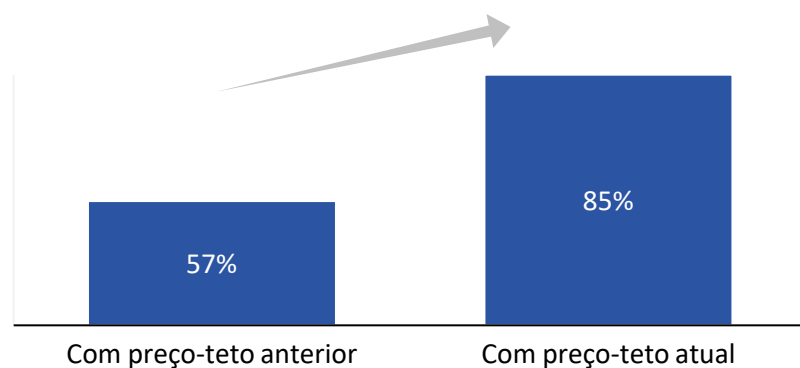
## Estoque por teto de preço no 4T24

% das unidades



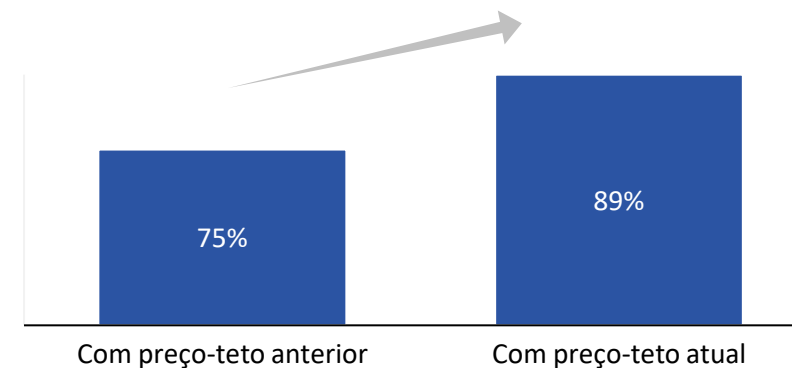
## Estoque elegível ao MCMV

% das unidades



## Landbank elegível ao MCMV

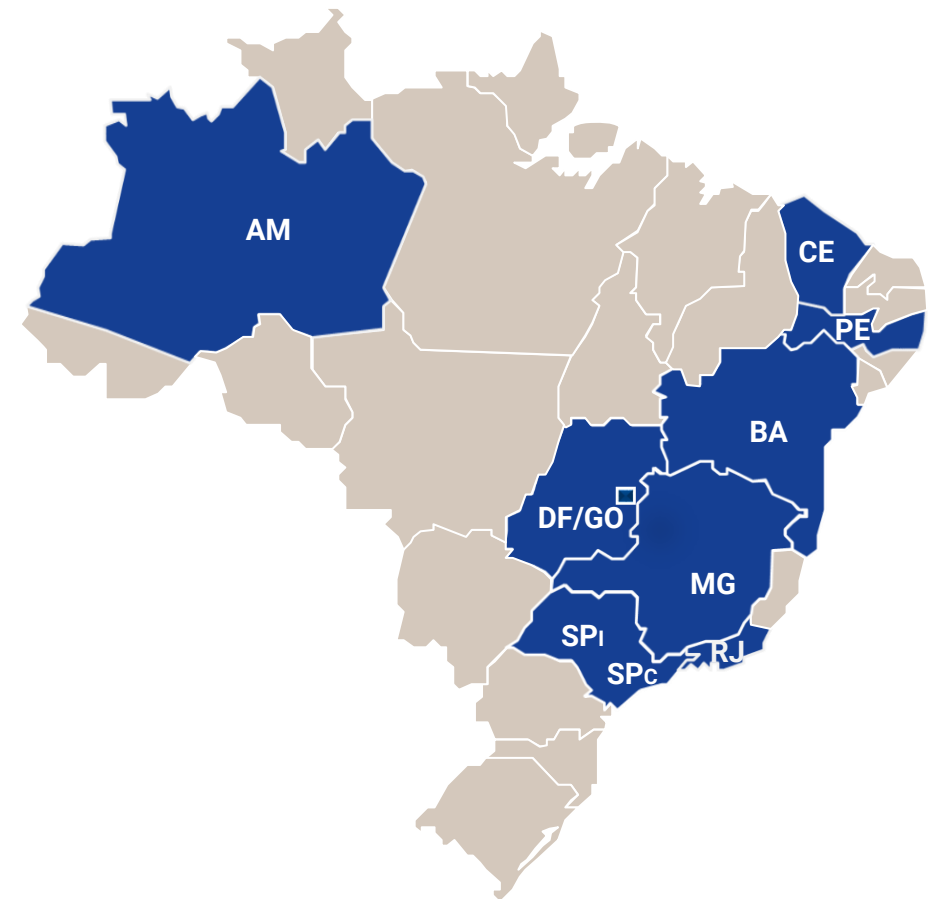
% das unidades



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 EMPRESA¹ |                              |
|--------|-----------------------|------------------------------|
| AM     | <b>DIRECIONAL</b>     | <b>RIVN</b><br>INCORPORADORA |
| BA     | <b>DIRECIONAL</b>     |                              |
| CE     | <b>DIRECIONAL</b>     |                              |
| DF/GO  | <b>DIRECIONAL</b>     | <b>RIVN</b><br>INCORPORADORA |
| MG     | <b>DIRECIONAL</b>     | <b>RIVN</b><br>INCORPORADORA |
| PE     | <b>DIRECIONAL</b>     |                              |
| RJ     | <b>DIRECIONAL</b>     | <b>RIVN</b><br>INCORPORADORA |
| SPC    | <b>DIRECIONAL</b>     | <b>RIVN</b><br>INCORPORADORA |
| SPI    | <b>DIRECIONAL</b>     |                              |



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



## COMITÊ DE COMPRA 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.



## 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 potencial adquirido em 2024 (100%)

**R\$ 14,4 bilhões**

Potencial de desenvolvimento

**50,3 mil unidades**

Em 2024, foram adquiridos

**80 terrenos**

### Membros dos Comitês



VGv Lançado em 2024 (100%)

**R\$ 5,8 bilhões**

Unidades lançadas em 2024

**18,1 mil unidades**

Em 2024, foram lançados

**57 empreendimentos**

# Diferenciação de produtos capaz de liberar valor

**DIRECIONAL**

## SEGMENTO ECONÔMICO

**DIRECIONAL**

Projetos padronizados

Edifícios horizontais

Projetos planejados para maior eficiência no custo de condomínio

Localizados em regiões em desenvolvimento com facilidade de acesso

PROCESSOS DIFERENCIADOS DE VENDA

ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS DIFERENCIADA

PERFIL DE GERAÇÃO DE CAIXA

Destaques de produto

Destaques da Companhia e do setor

## SEGMENTO MÉDIO ECONÔMICO

**RIVN**  
INCORPORADORA

Construção industrializada no segmento médio econômico

Edifícios verticais

Instalações de lazer completo

Localização *premium*

VENDEDORES MAIS EXPERIENTES SÃO NECESSÁRIOS PARA CLIENTES DE MÉDIA RENDA

DESTINADO A FAMÍLIAS COM RENDA ENTRE R\$ 5 MIL E R\$ 12 MIL

PERFIL DE CRESCIMENTO

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

## AQUISIÇÃO DE TERRENOS VIA PERMUTA



**86% 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 2024**

## 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**



## **Destques Financeiros e Operacionais**

## Destaques 2024



### Lançamentos

R\$ 5,8 bilhões  
(+18% vs. 2023)



### Vendas Líquidas

R\$ 6,3 bilhões  
(+57% vs. 2023)



### Receita Líquida Total<sup>1</sup>

R\$ 4,5 bilhões  
(+40% vs. 2023)



### Margem Bruta<sup>2</sup>

38,5%  
(+1,8 p.p. vs. 2023)



### Margem REF

43,9%  
(+1,4 p.p. vs. 2023)



### Lucro Líquido

R\$ 638 milhões  
(+93% vs. 2023)



### ROE Anualizado<sup>3</sup>

33%  
(+12,4 p.p. vs. 4T23)

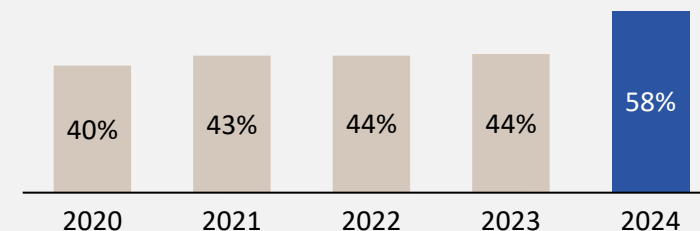


### Dividendos

R\$ 577 milhões  
(14,9% de *dividend yield* inicial<sup>4</sup>)

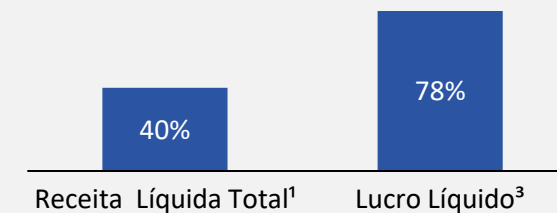
## Aceleração da VSO

(VGV 100%)

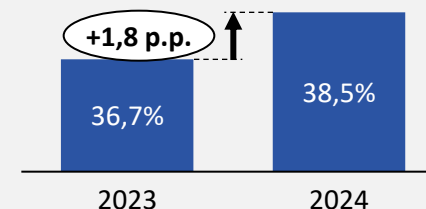


## Alavancagem Operacional

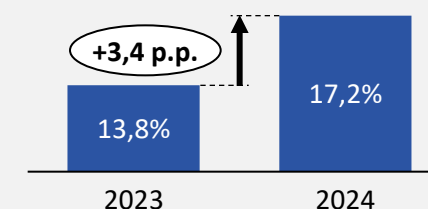
(Crescimento 2024 vs. 2023)



## Margem Bruta<sup>2</sup>



## Margem Líquida<sup>3</sup>



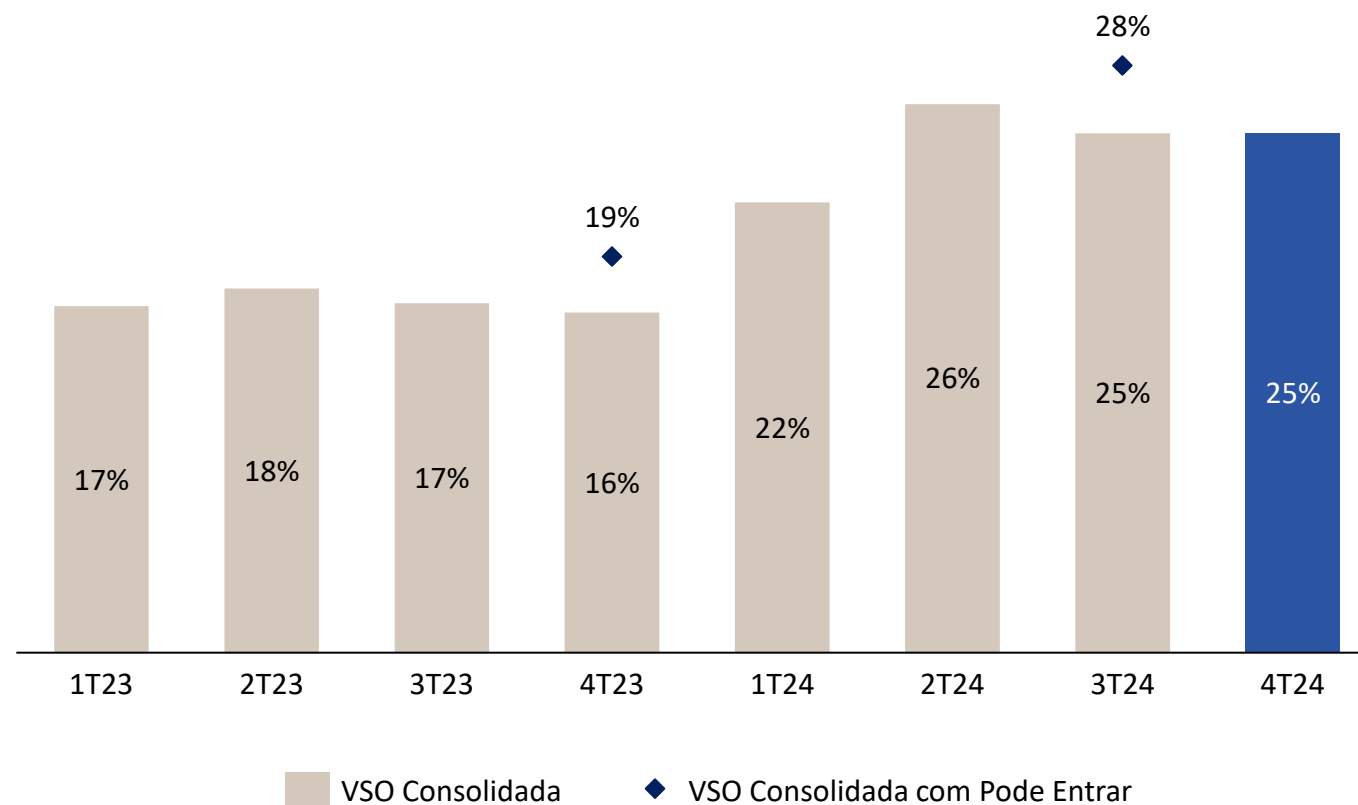
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

2 - Margem Bruta: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo e o efeito do Programa Pode Entrar.

3 - Ajuste pelo resultado de swap de ações, resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais" e despesas de cessão de recebíveis, conforme o caso.

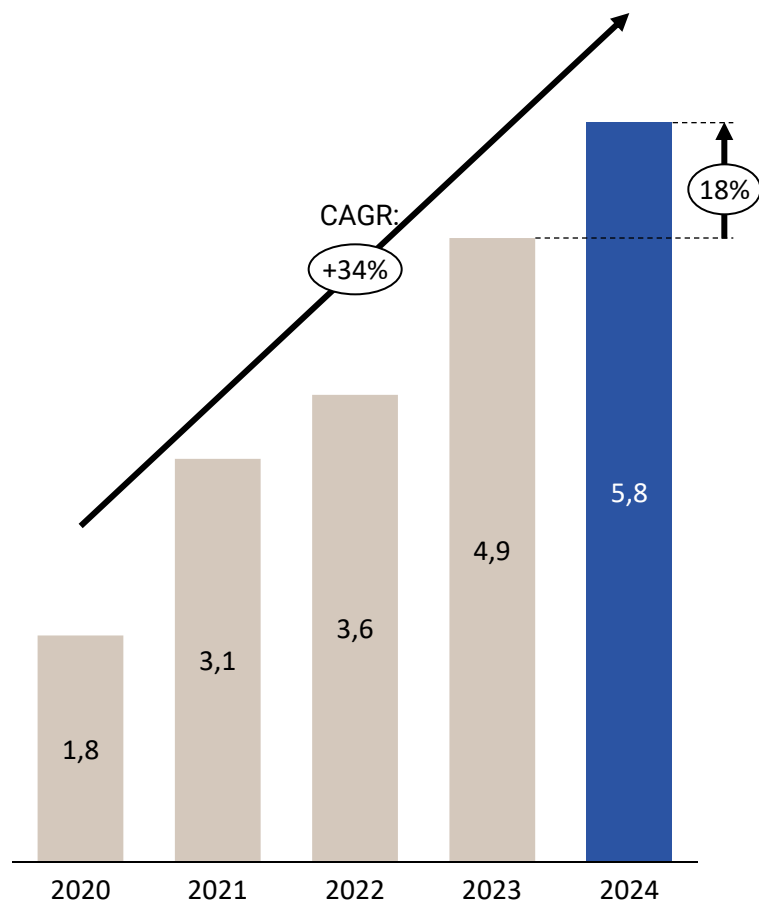
4 - Dividendo por ação dividido pela cotação da ação no início do ano de 2024.

Vendas Sobre Oferta (VSO)  
(VGV 100%)



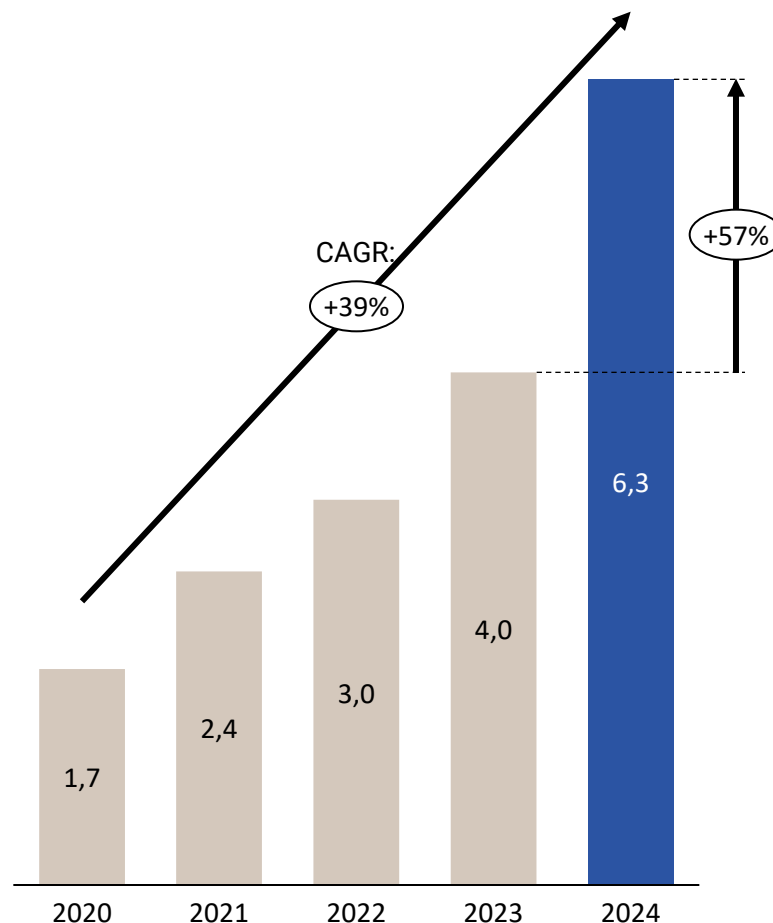
## Evolução dos Lançamentos

VGW 100% - R\$ bilhões



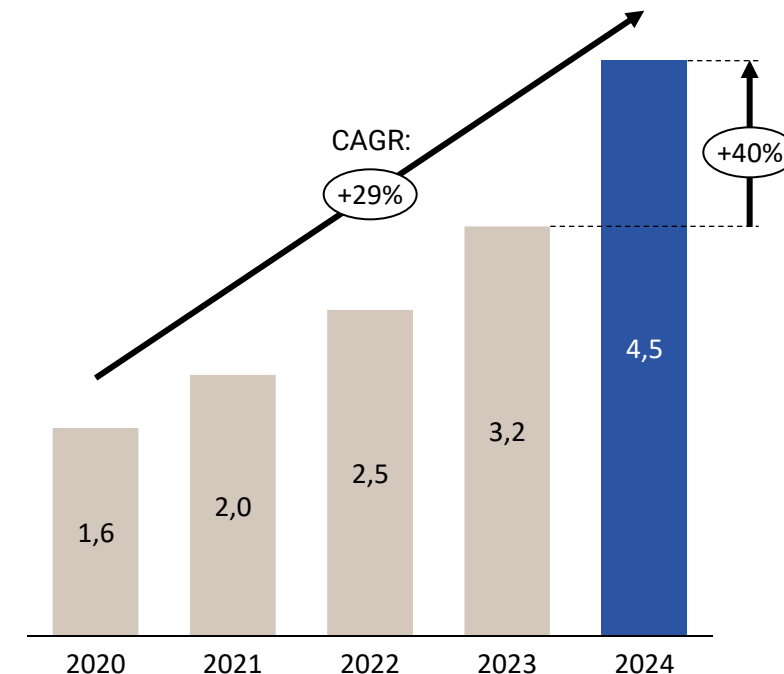
## Evolução das Vendas Líquidas

VGW 100% - R\$ bilhões



## Evolução da Receita Líquida Total¹

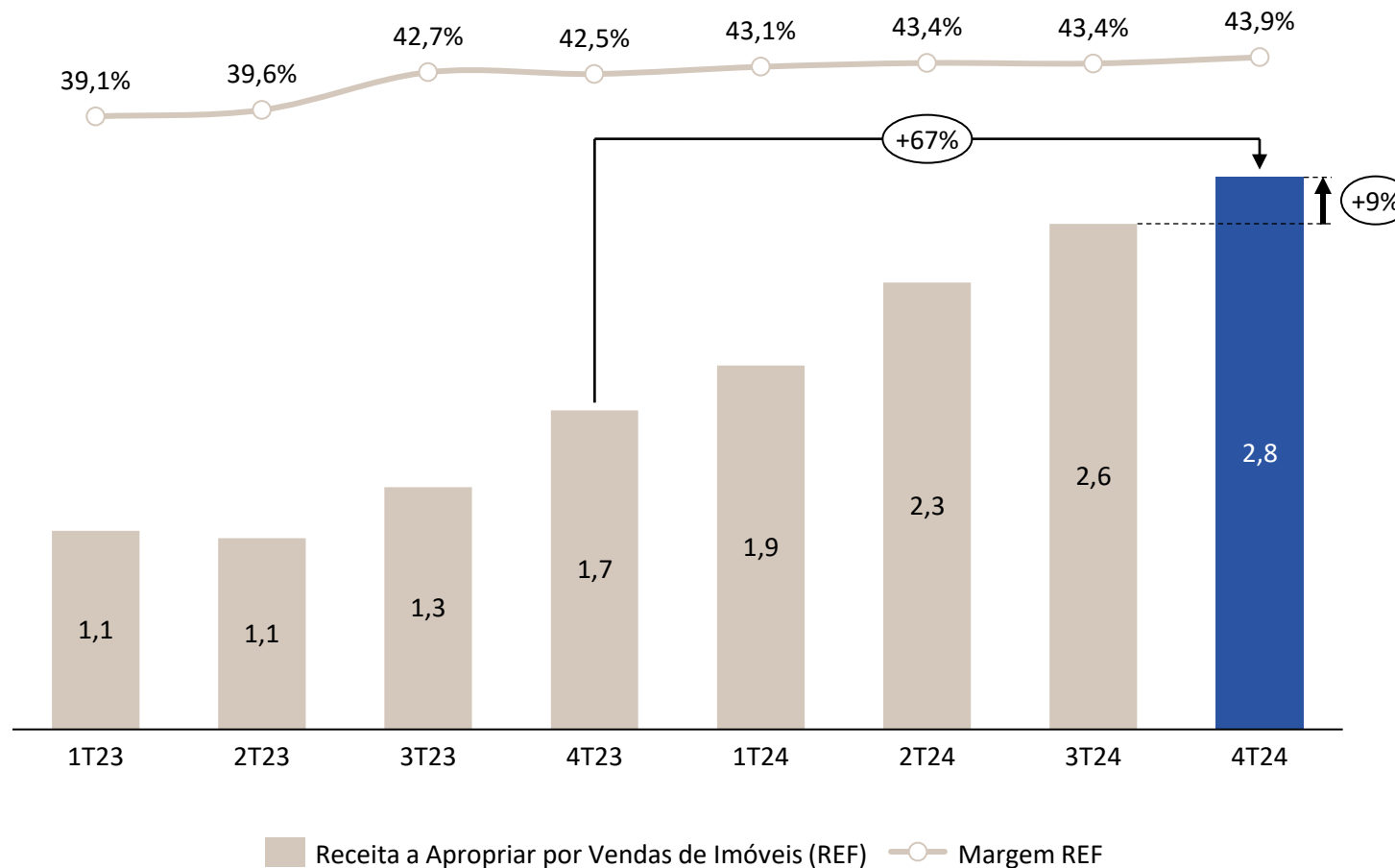
R\$ bilhões



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

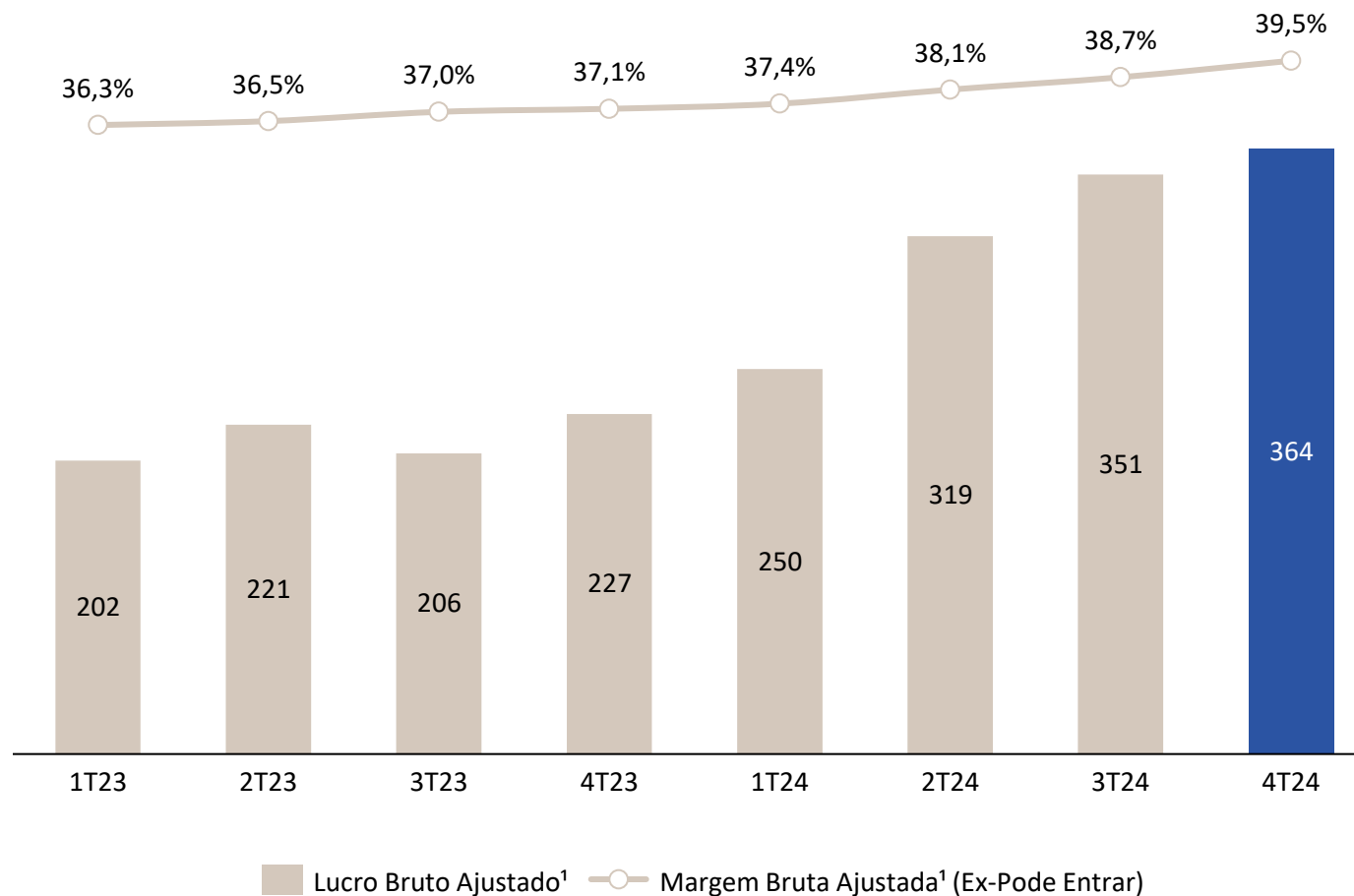
## Receita a Apropriar por Vendas de Imóveis

R\$ bilhões e %



## Evolução Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup>

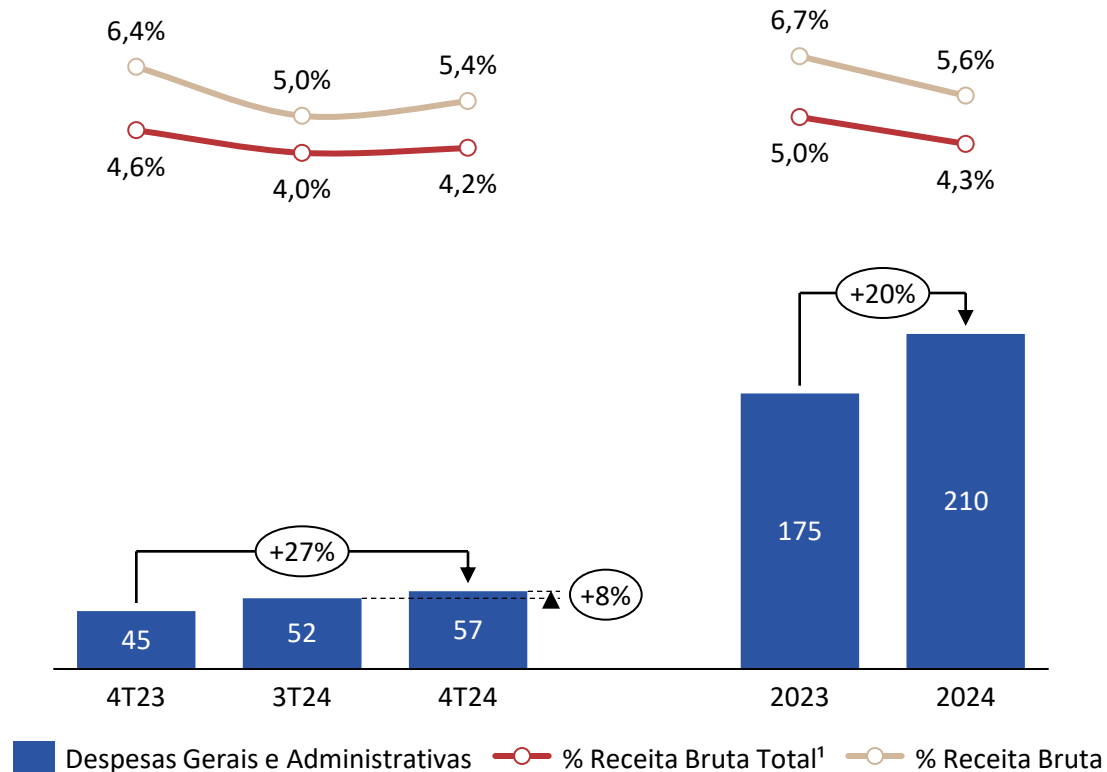
R\$ milhões e %



1 - Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo e o efeito do Programa Pode Entrar.

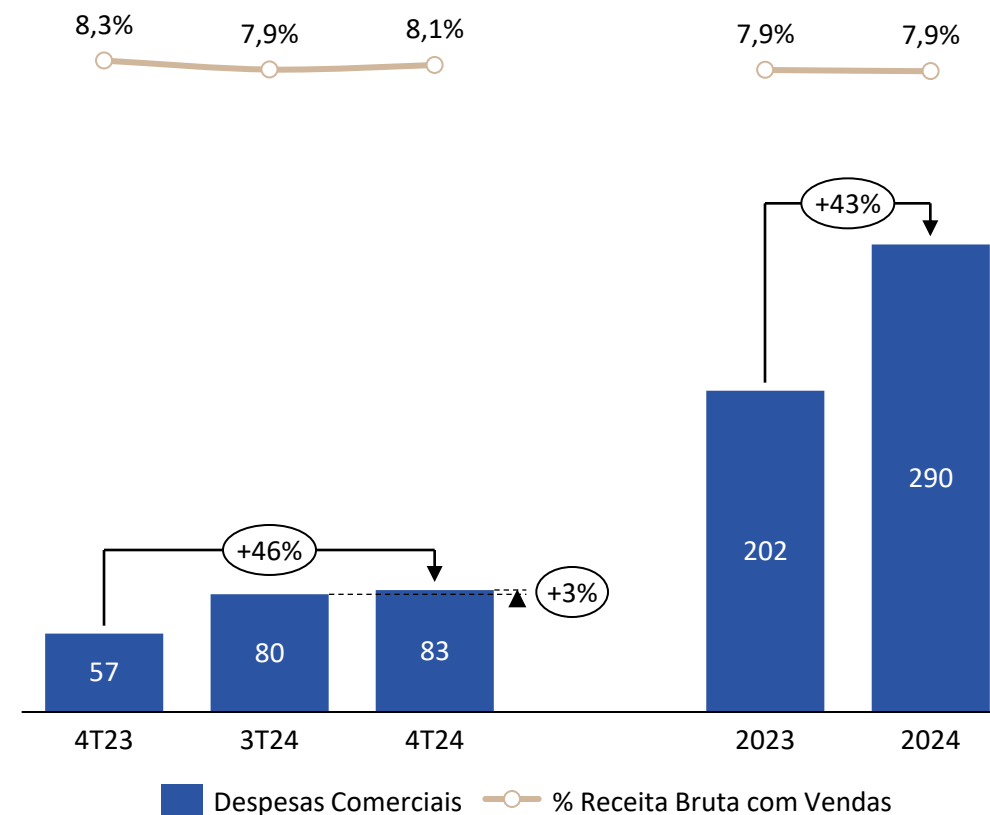
## Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

R\$ milhões e %



## Despesas Comerciais

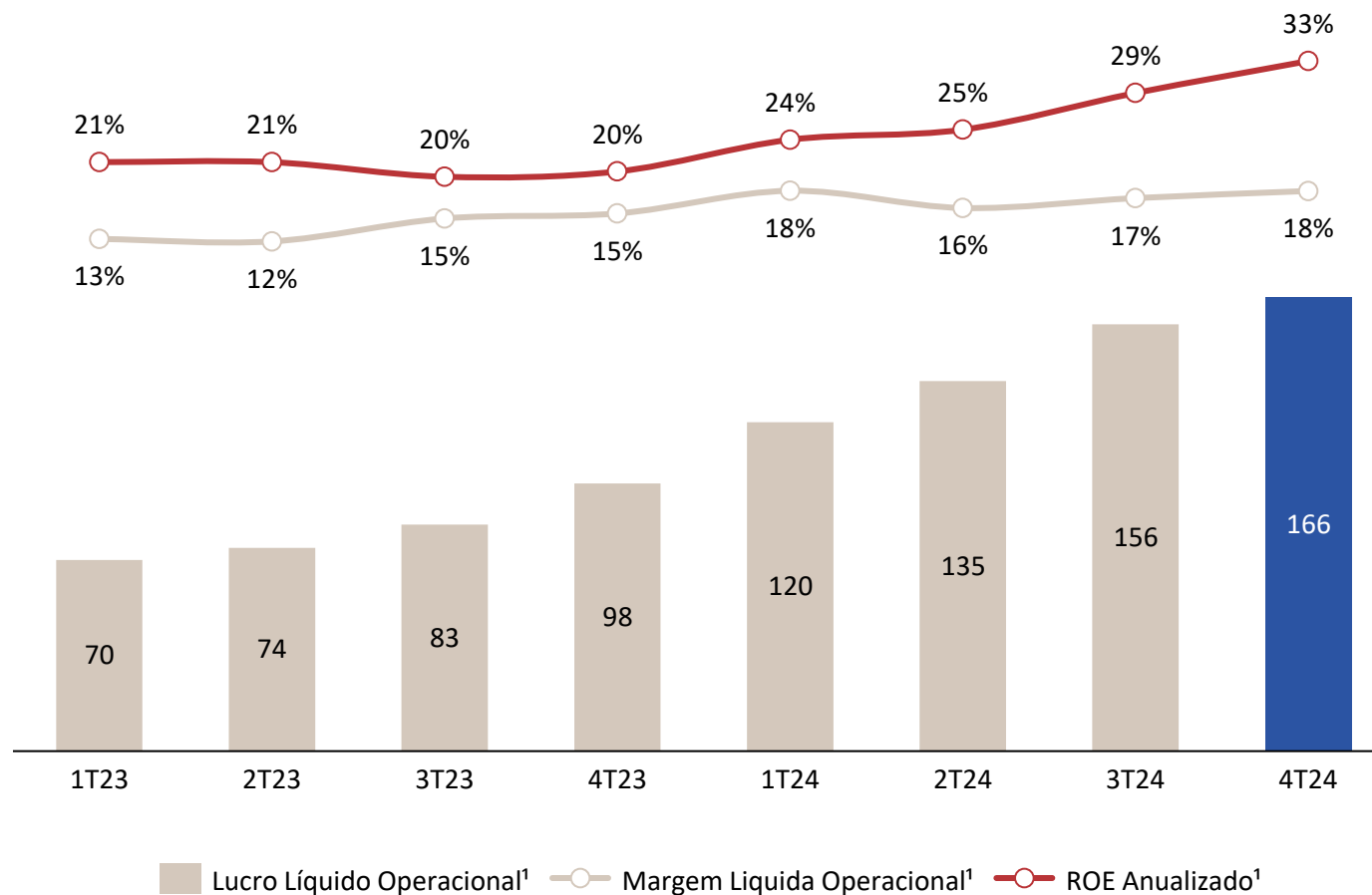
R\$ milhões e %



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

## Evolução Lucro Líquido Operacional<sup>1</sup>

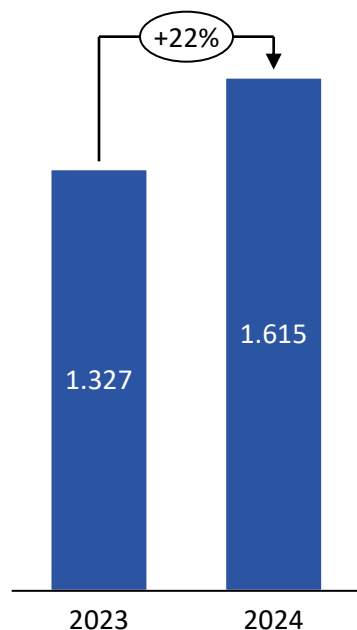
R\$ milhões e %



1 - Lucro Líquido Operacional: ajuste pelo resultado de swap de ações, resultado não recorrente alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais" e despesas de cessão de recebíveis, conforme o caso.

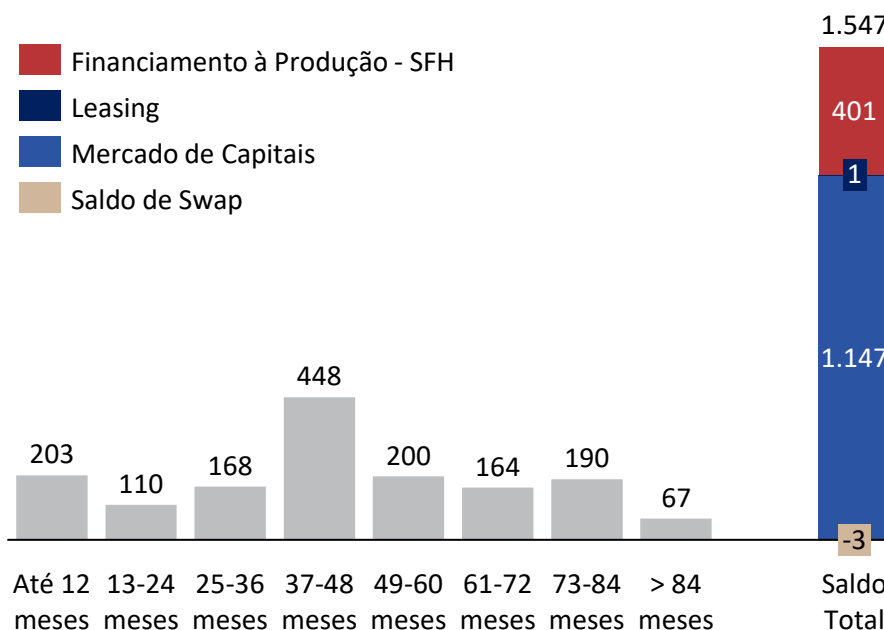
## Evolução do Caixa

R\$ milhões



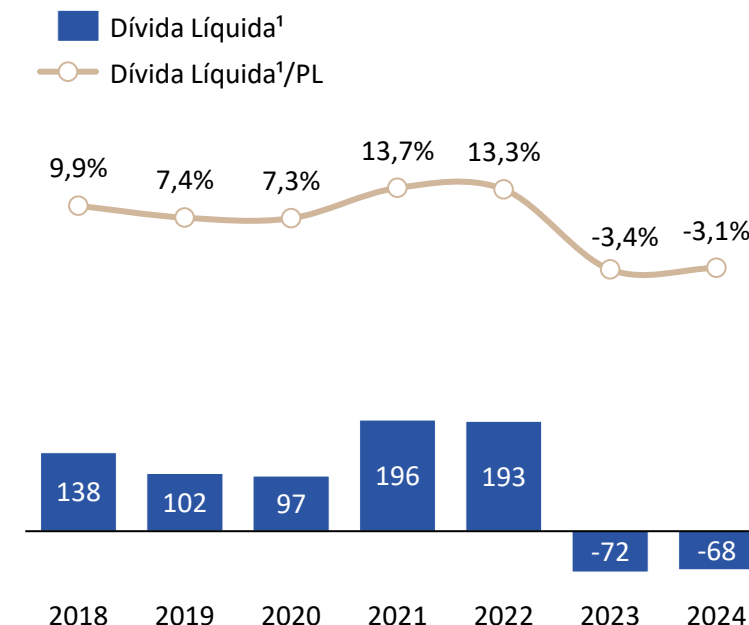
## Cronograma de Amortização da Dívida

R\$ milhões



## Dívida Líquida<sup>1</sup> e Índice de Alavancagem

R\$ milhões e %

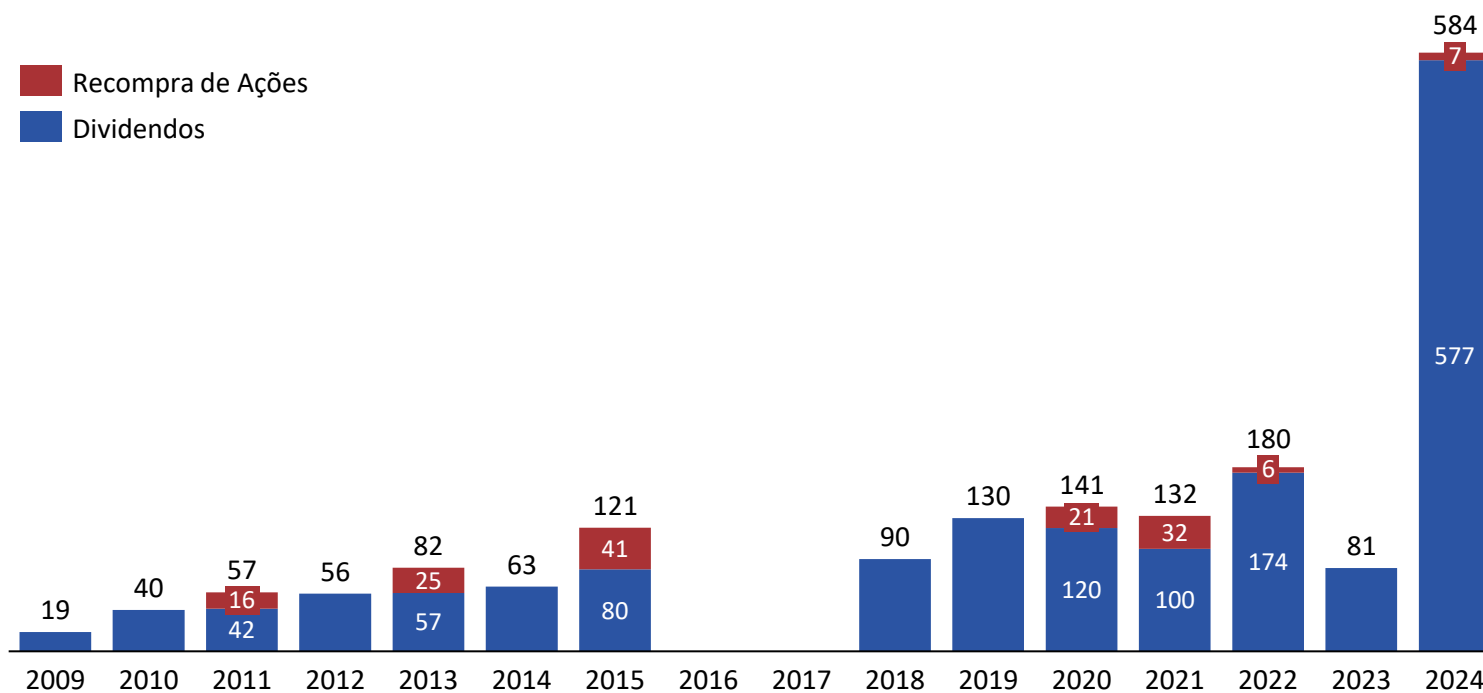


- No encerramento de 2024, prazo médio de vencimento da dívida de 51 meses.
- Índice de alavancagem negativo: Dívida Líquida/PL de -3,1% ao fim de 2024 (caixa líquido: R\$ 68 milhões).
- Evento subsequente: R\$ 370 milhões em novo CRI corporativo (alongamento do prazo médio de vencimento para 62 meses).

**brAAA**  
S&P Global  
Ratings

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 para proteção de flutuações de taxas de juros.

## Dividendos e Recompra de Ações R\$ milhões



- R\$ 3,33 por ação em dividendos em 2024.
- Desde o IPO, a Direcional retornou R\$ 1,8 bilhão aos acionistas, considerando distribuição de dividendos e recompra de ações.

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](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

|                   |                |                |                |                    |                |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|----------------|
| <b>IBRX100 B3</b> | <b>IMOB B3</b> | <b>SMLL B3</b> | <b>IDIV B3</b> | <b>ITAG B3</b>     | <b>ICON B3</b> |
| <b>IGC-NM B3</b>  | <b>IGC B3</b>  | <b>IGCT B3</b> | <b>INDX B3</b> | <b>IDIVERSA B3</b> |                |



**DIRECIONAL**

APRESENTAÇÃO 4T24



 **DIRECCIONAL**

4Q24 PRESENTATION



## **Company's Overview**

1981-2007

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

2010 - 12

- Focus on MCMV *Faixa 1*
- Growth of 48% per year in launched PSV<sup>2</sup>
- Expansion to the State of Ceará
- Follow-on: BRL 229 million

2019 - 21

- Expansion to the State of Pernambuco
- Establishment of Riva, a subsidiary focused on the middle-income market



- Expansion to the State of Bahia
- S&P brAAA rating, with stable outlook
- Establishment of Direto, a subsidiary focused on solutions for the real estate credit market

DIRETO.

2024

- Net Sales record: BRL 6.3 billion (Direcional BRL 3.7 billion and Riva BRL 2.4 billion, with an additional BRL 271 million through the "Pode Entrar" Program)
- Adjusted Gross Margin<sup>5</sup> of 38.5% for the year
- Net Income of BRL 638 million, the highest level in the Company's history
- BRL 577 million of approved dividends in the period (payout ratio<sup>6</sup> of 90%)
- Maintained brAAA rating from S&P

2006 - 09

- Tarpon investment in the Company through private placement

TARPON  
INVESTIMENTOS

- Establishment of proprietary sales team



- IPO: BRL 274 million

DIRR  
B3 LISTED NM

- Launch of the *Minha Casa, Minha Vida* (MCMV)<sup>1</sup> program

2013 - 18

- Cash generation<sup>3</sup> of BRL 617 million between 2013 and 2018
- Focus on *Faixas 1.5, 2 and 3* of the MCMV program
- MUC<sup>4</sup> units inventory sold to FII DMAC11 REIT

2022 - 23

- Dividend distribution of BRL 255 million for the period
- Maintained brAAA rating from S&P
- Follow-on: BRL 429 million
- In 2023, Launches totaling BRL 4.9 billion
- Net Sales of BRL 4.0 billion achieved in 2023

(1) MCMV: "Minha Casa, Minha Vida" Program (current name of the Federal Government's popular housing incentive program); (2) PSV: Potential Sales Value: total value potentially obtained from selling all units of a given development at the practiced price; (3) Cash Generation: variation in net debt adjusted by payment of dividends, share buyback and the variation in the balance of interest rate swap contracts; (4) MUC: developments in the Middle-standard, Upper-middle-standard, and Commercial segments developed under a previous incorporation and construction model; (5) Adjustment excluding capitalized interest in cost and the effect of the "Pode Entrar" Program; (6) Dividends distributed in the period divided by Net Income for the period.



**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



**Expertise** in  
large construction sites



**Rigorous cost control** enabling  
high margins



More than **170,000 units** delivered throughout the country  
since 2009



More than **500 projects** launched since 2009



Net Sales: **BRL 6.3 billion** in 2024



Net Income of **BRL 638 million** in 2024, with a Net Margin  
of **19.1%**



Conservative financial leverage profile: at the end of 2024,  
net cash position of **BRL 68 million**

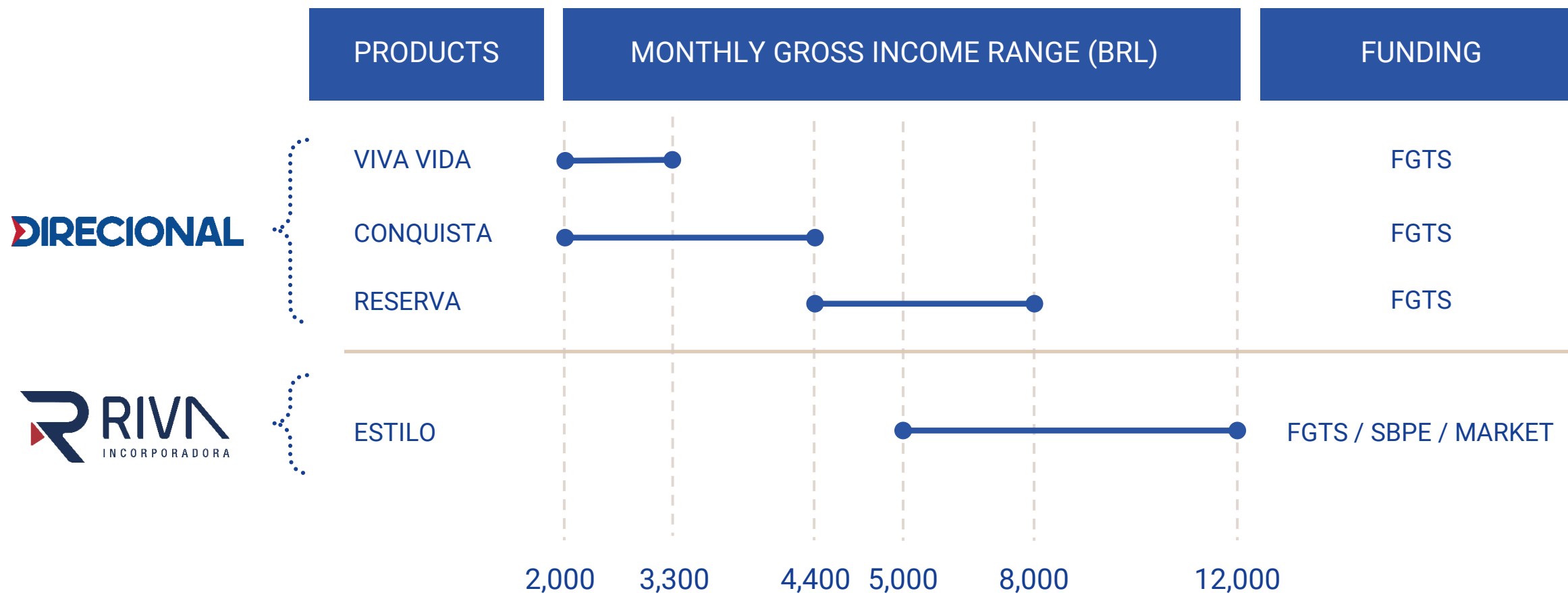


Rating **brAAA** by S&P Global Ratings, with stable outlook

# Operational focus

**DIRECIONAL**

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



The changes on MCMV were transformative for the industry, particularly benefiting the regions where Direcional has a strong presence

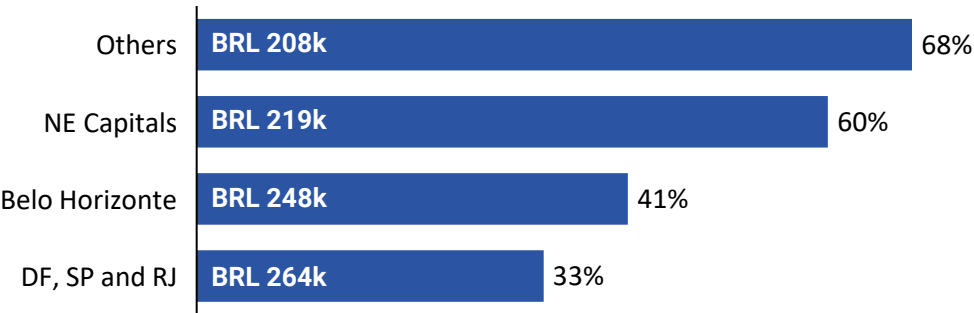
### MCMV in numbers

-  2025 budget: **BRL 127 billion**, the highest amount ever recorded
-  Goal to contract **2 million** housing units by 2026
-  Increase in the housing units' price cap to **BRL 350k** nationwide
-  Maximum financing term revised from **30 years to 35 years**
-  **Up to BRL 55k subsidy<sup>1</sup>** for MCMV beneficiaries, revised from BRL 47.5k (+16%)
-  **Tax rate of 1% (down from 4%)** for sales made to customers earning up to BRL 2,640

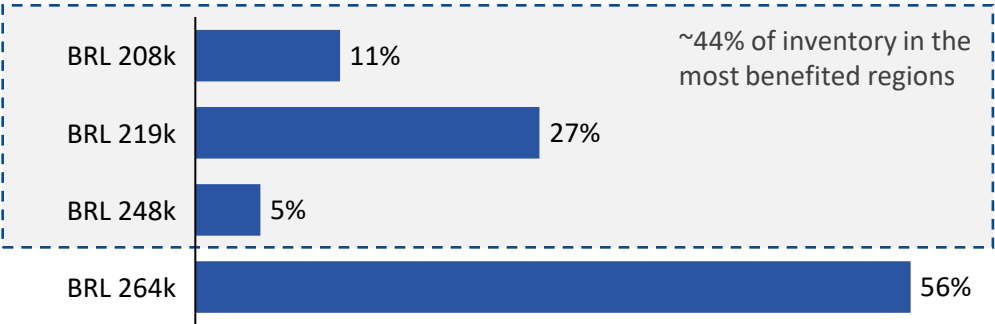
| Income  |                       | Interest Rate                    |                   |               |
|---------|-----------------------|----------------------------------|-------------------|---------------|
| Group   | Income Range (Before) | Income Range (After the Changes) | S, SE, CW Regions | N, NE Regions |
| Faixa 1 | Up to BRL 2,400       | Up to BRL 2,000                  | 4.25%             | 4.00% ↓       |
|         |                       | Up to BRL 2,640 ↑                | 4.50%             | 4.25% ↓       |
| Faixa 2 | Up to BRL 3,000       | Up to BRL 3,200 ↑                | 5.00%             | 4.75% ↓       |
|         | Up to BRL 3,700       | Up to BRL 3,800 ↑                | 5.50%             |               |
| Faixa 3 | Up to BRL 4,400       | Up to BRL 4,400                  | 6.50%             |               |
|         | Up to BRL 8,000       | Up to BRL 8,000                  | 7.66%             |               |

Source: Company and ABRAINC. | Note: (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.

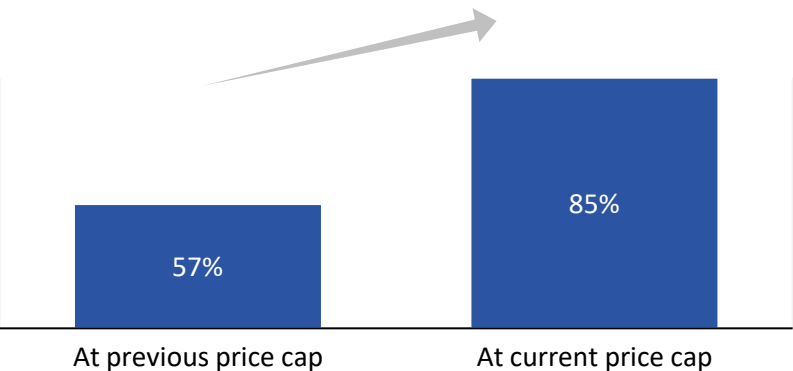
Unit price cap per region and the respective approved increase<sup>1</sup>  
BRL and %



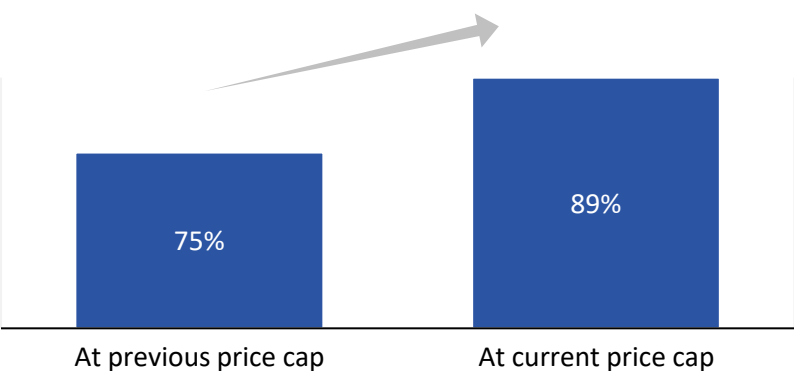
Inventory per region (4Q24)  
% of units



Total inventory eligible to MCMV  
% of units



Landbank eligible to MCMV  
% of units



Source: Company. | Note: (1) The property value is now valid for the entire country, no longer restricted to the capitals Rio de Janeiro, Brasília and São Paulo.

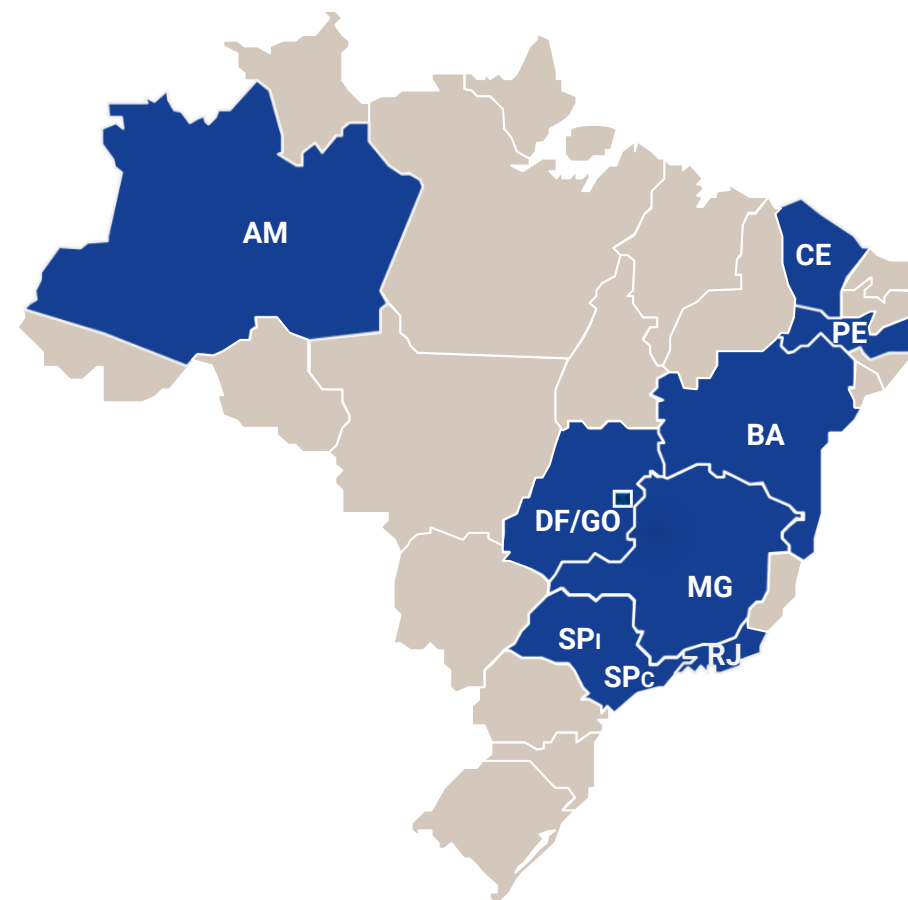
# Geographic positioning

**DIRECIONAL**

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 <sup>1</sup>                                                    |                                                                                     |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| AM    |    |    |
| BA    |    |                                                                                     |
| CE    |    |                                                                                     |
| DF/GO |    |    |
| MG    |    |    |
| PE    |  |                                                                                     |
| RJ    |  |  |
| SPC   |  |  |
| SPI   |  |                                                                                     |



(1) Direcional does not consider its geographic presence in the states where the land is being demobilized (ES, PA and RO).



## 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 2024 (100%)

**BRL 14.4 billion**

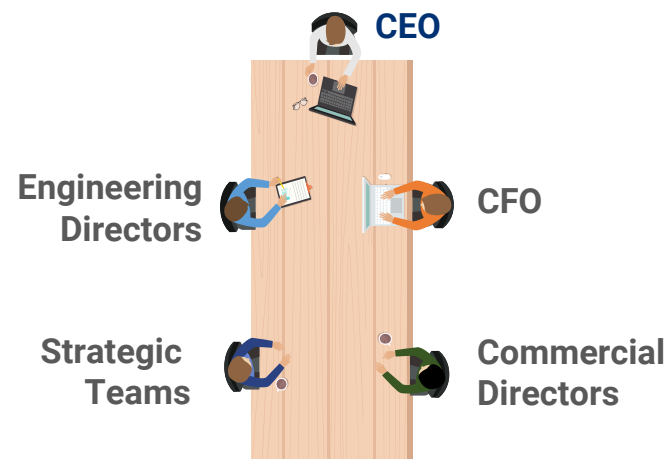
Development potential

**50.3 thousand units**

In 2024, we acquired

**80 land plots**

### Committee Members



PSV launched in 2024 (100%)

**BRL 5.8 billion**

Units launched

**18.1 thousand units**

In 2024, we launched

**57 projects**

# Value creation through product differentiation

**DIRECIONAL**

## LOW-INCOME SEGMENT

**DIRECIONAL**

Standardized projects

Low-rise buildings

Projects designed for greater efficiency in  
condominium costs

Located in developing regions with easy  
access

**DISTINCTIVE SALES PROCESS**

**DISTINCTIVE LAND ACQUISITION STRATEGY**

**CASH GENERATION PROFILE**

Product  
Highlights

Company and  
Sector  
Highlights

## MIDDLE-INCOME SEGMENT

**RIVN**  
INCORPORADORA

Industrialized construction in the mid-income  
segment

High-rise buildings

Complete leisure facilities

Premium location

**MORE EXPERIENCED SALES TEAMS ARE REQUIRED  
FOR MIDDLE-INCOME CLIENTS**

**TARGETED AT FAMILIES WITH MONTHLY INCOME  
BETWEEN BRL 5,000 AND BRL 12,000**

**GROWTH PROFILE**

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

## LANDBANK ACQUISITION THROUGH SWAPS



**86% 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 more than 60% of total sales in 2024**

## 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**



## **Operating and Financial Highlights**

## 2024 Highlights



### Launches

BRL 5.8 billion  
(+18% vs. 2023)



### Net Sales

BRL 6.3 billion  
(+57% vs. 2023)



### Total Net Revenue<sup>1</sup>

BRL 4.5 billion  
(+40% vs. 2023)



### Gross Margin<sup>2</sup>

38.5%  
(+1.8 p.p. vs. 2023)



### Backlog Margin

43.9%  
(+1.4 p.p. vs. 2023)



### Net Income

BRL 638 million  
(+93% vs. 2023)



### Annualized ROE<sup>3</sup>

33%  
(+12.4 p.p. vs. 4Q23)

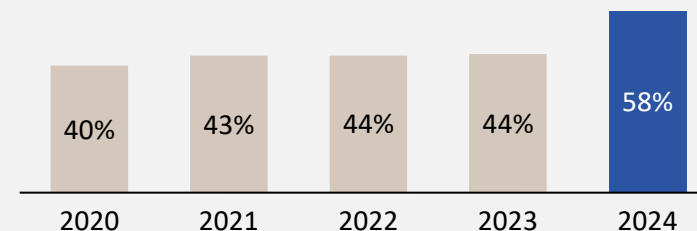


### Dividends

BRL 577 million  
(14.9% dividend yield<sup>4</sup>)

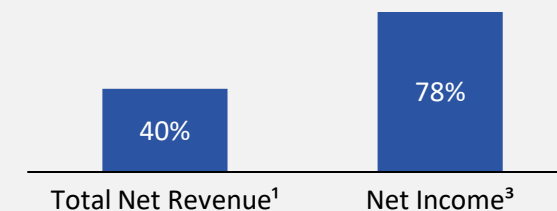
## Net Sales Speed Acceleration

(VSO Index - PSV 100%)

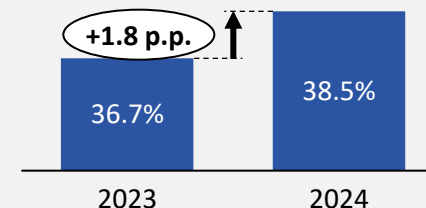


## Operating Leverage

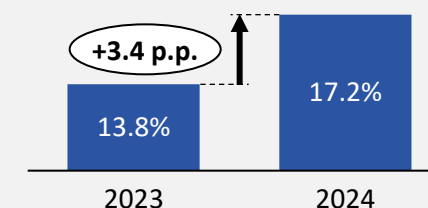
(Growth Rate: 2024 vs. 2023)



## Gross Margin<sup>2</sup>



## Net Margin<sup>3</sup>

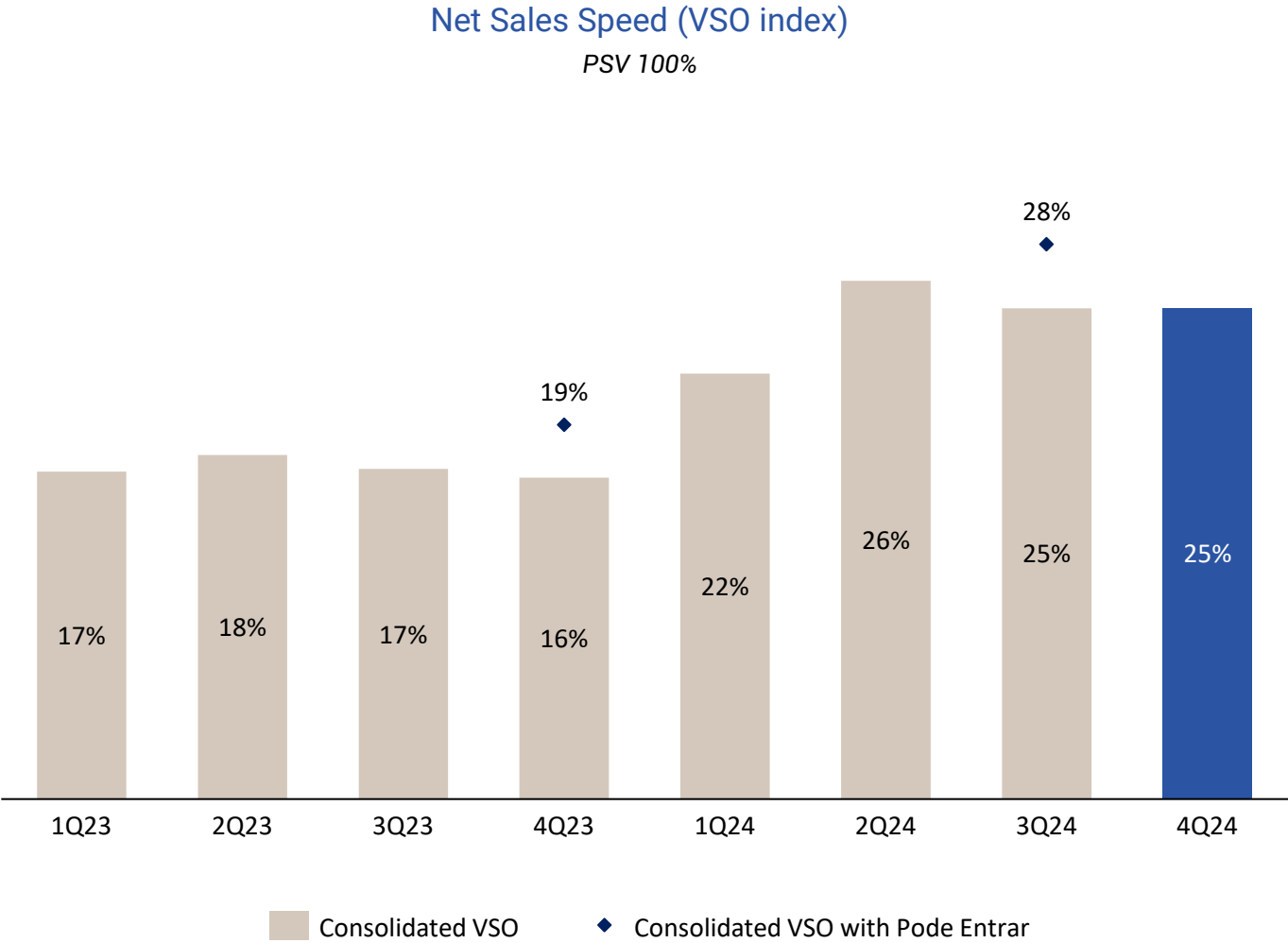


1 - Adjustment including Revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled SPVs or jointly controlled with partners).

2 - Gross Margin: adjustment excluding capitalized interest and the effect of *Pode Entrar* program.

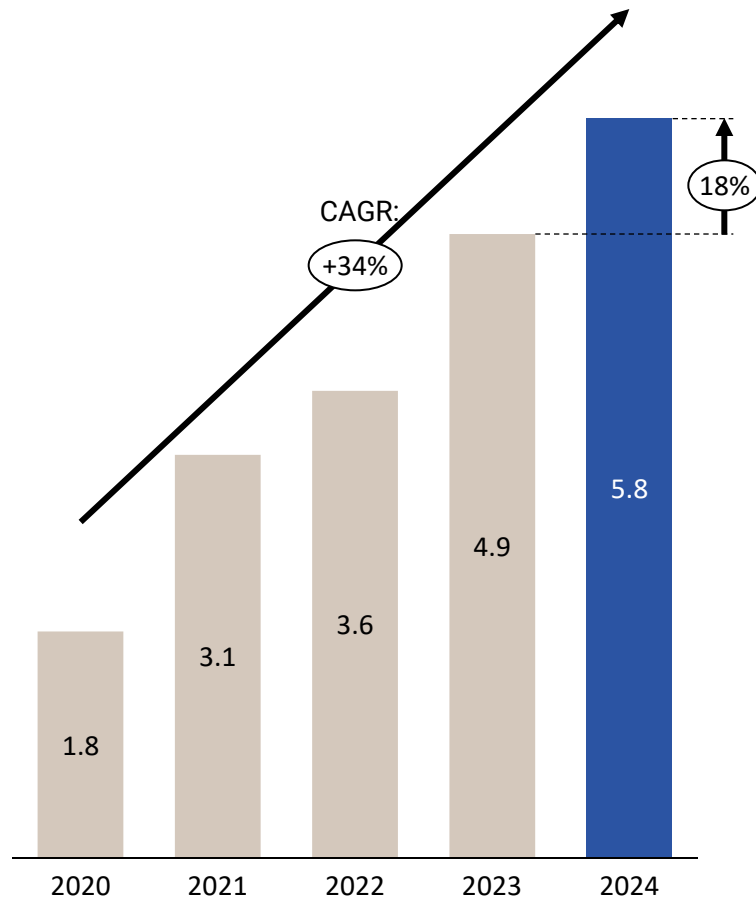
3 - Adjustment excluding equity swap result, non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses" and expenses with sales of receivables, as applicable.

4 - Dividend per share divided by the stock price at the beginning of the year.



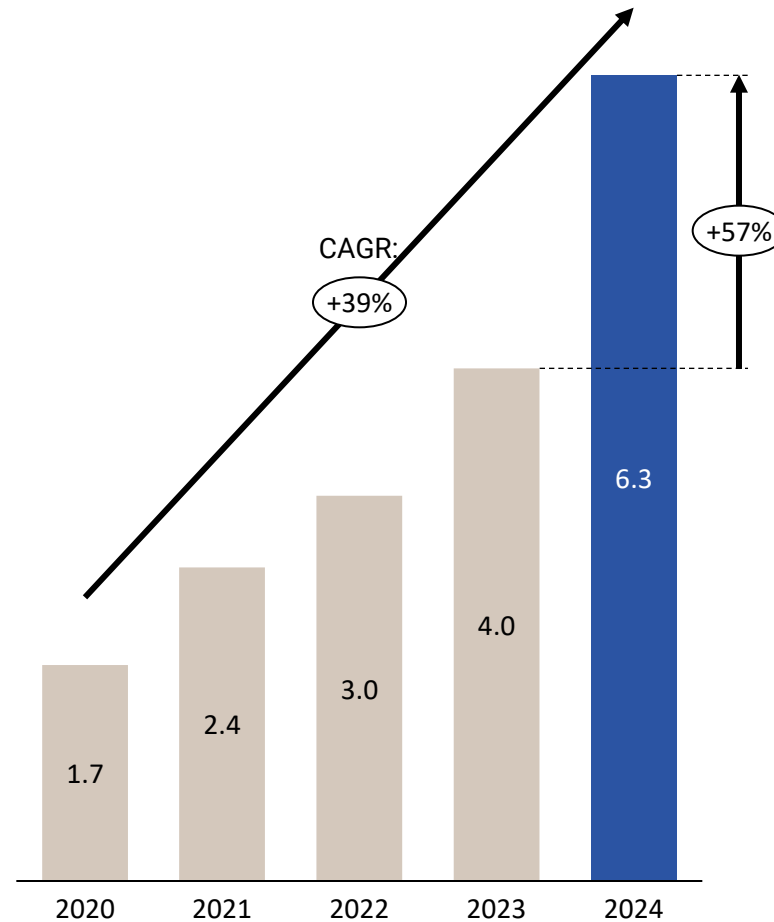
## Launches Track Record

PSV 100% - BRL billion



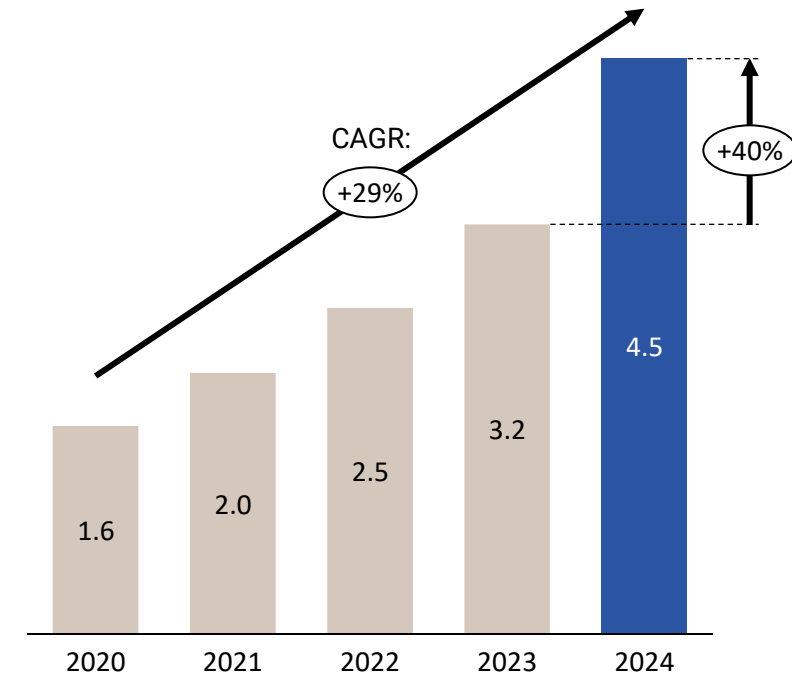
## Net Sales Track Record

PSV 100% - BRL billion



## Total Net Revenue<sup>1</sup> Track Record

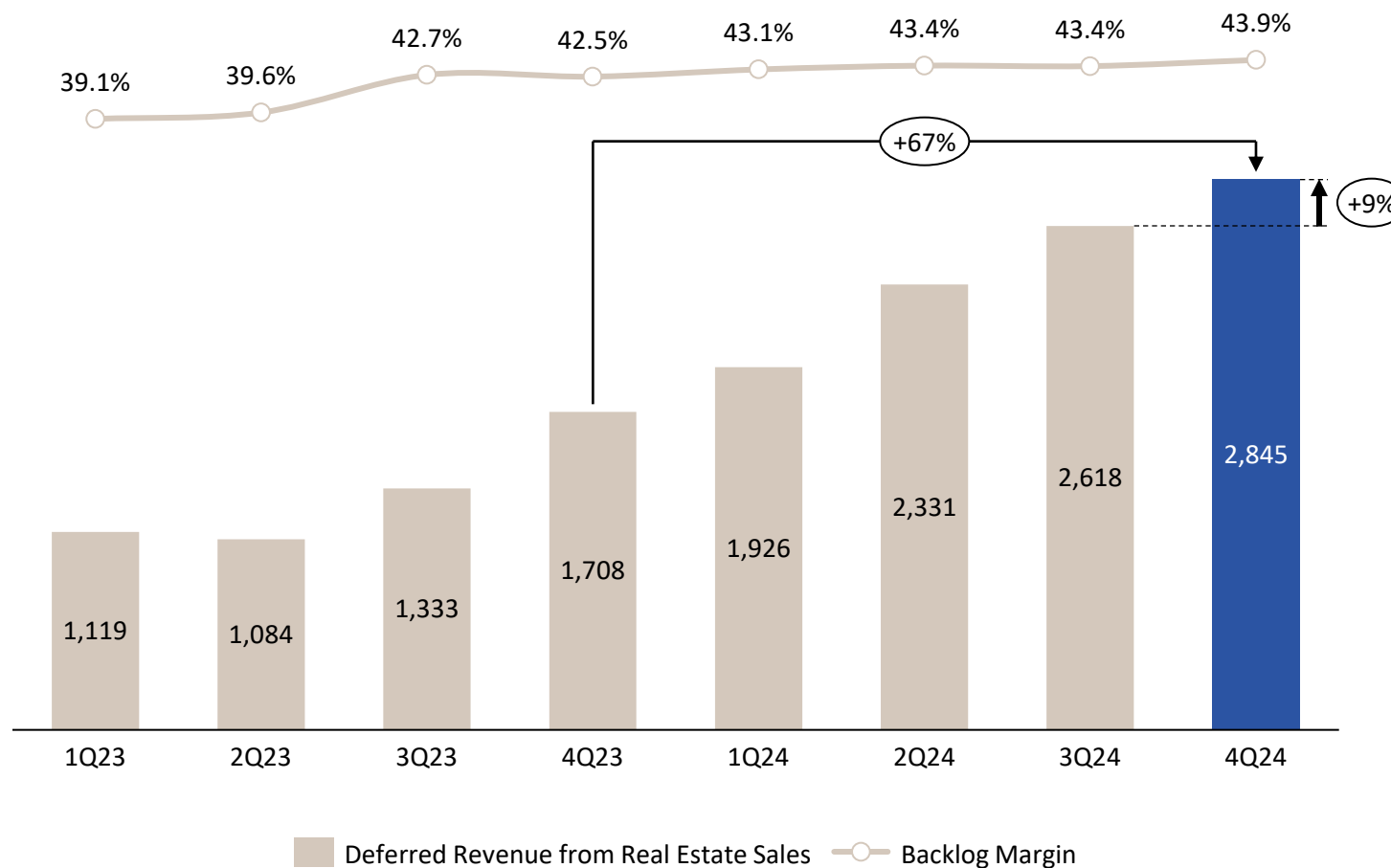
BRL billion



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

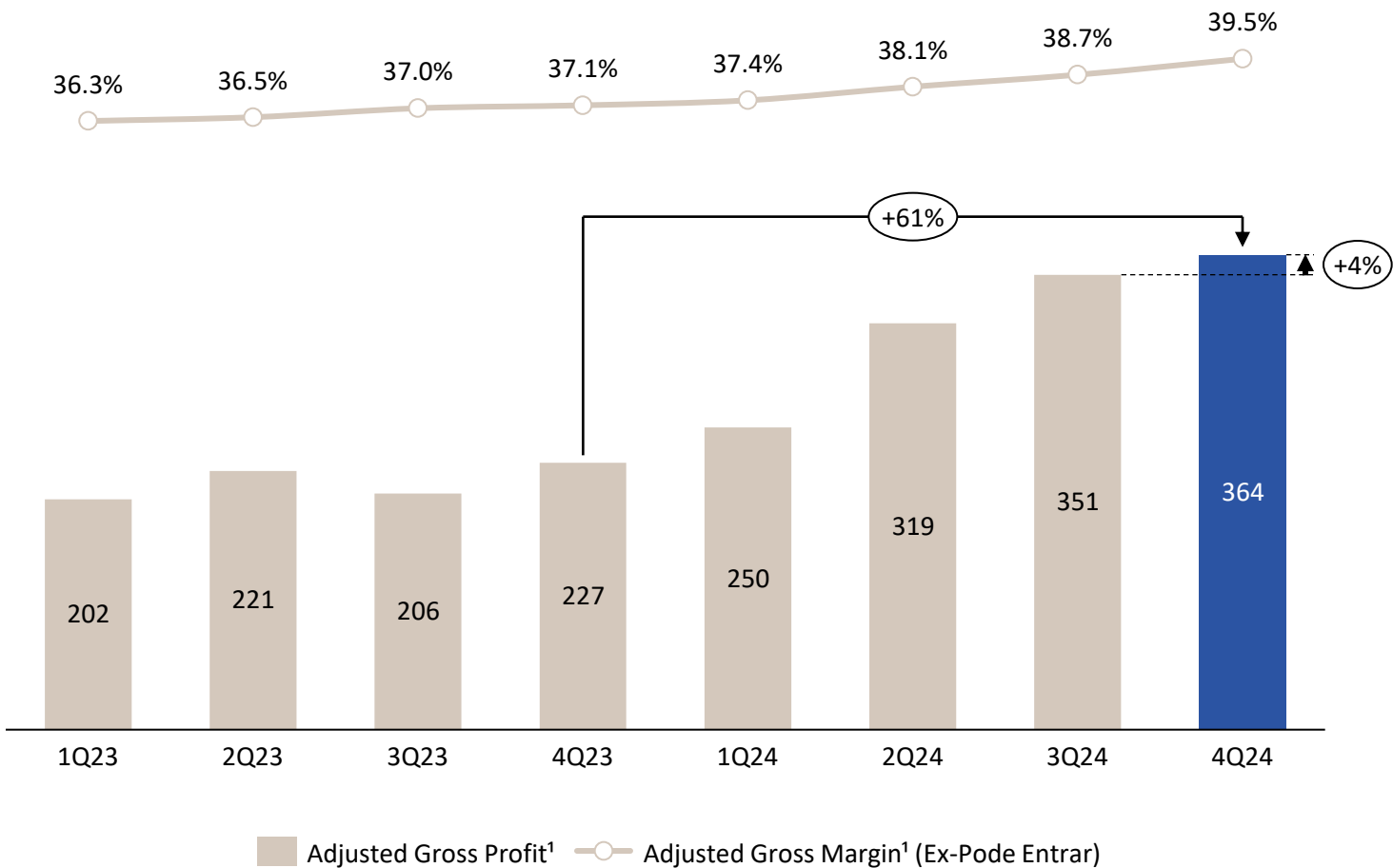
## Deferred Revenue from Real Estate Sales

BRL million and %



## Adjusted Gross Margin<sup>1</sup> Track Record

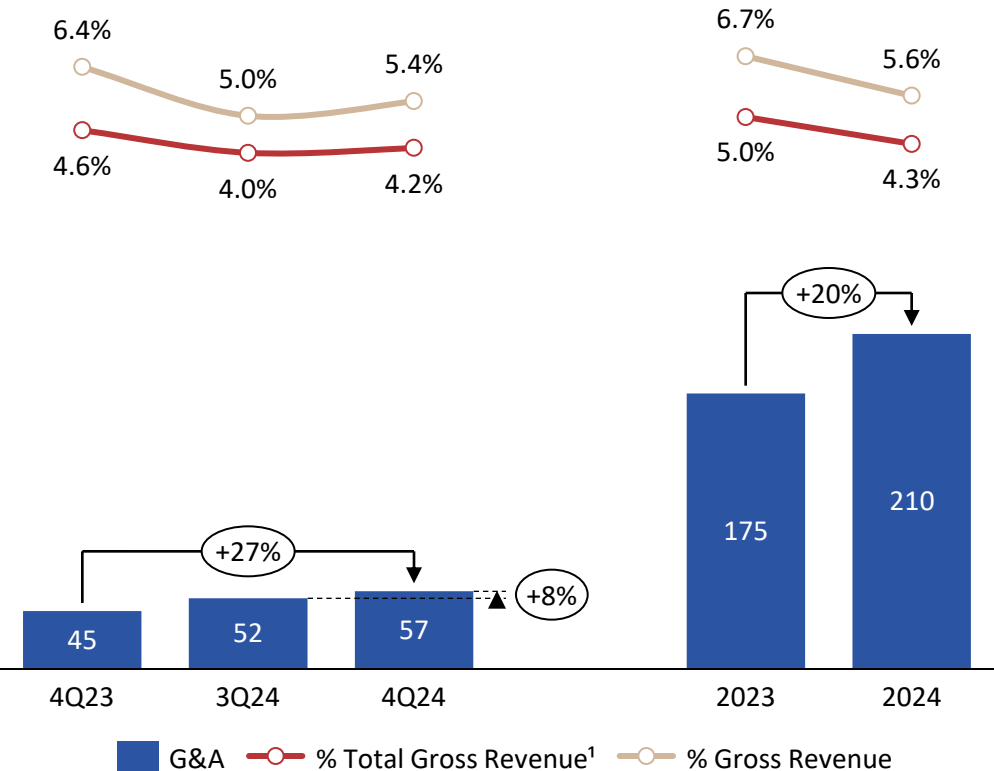
BRL million and %



1 - Gross Profit and Gross Margin: adjustment excluding capitalized interest and the effect of *Pode Entrar* program.

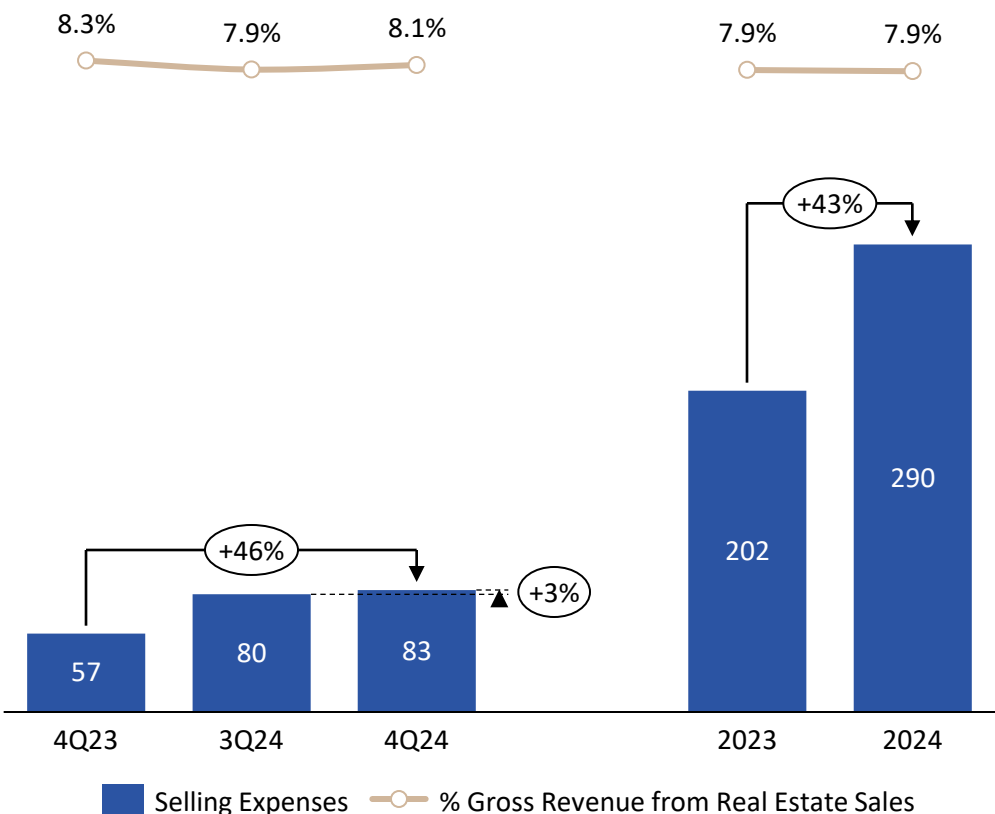
G&A Expenses

BRL million and %



Selling Expenses

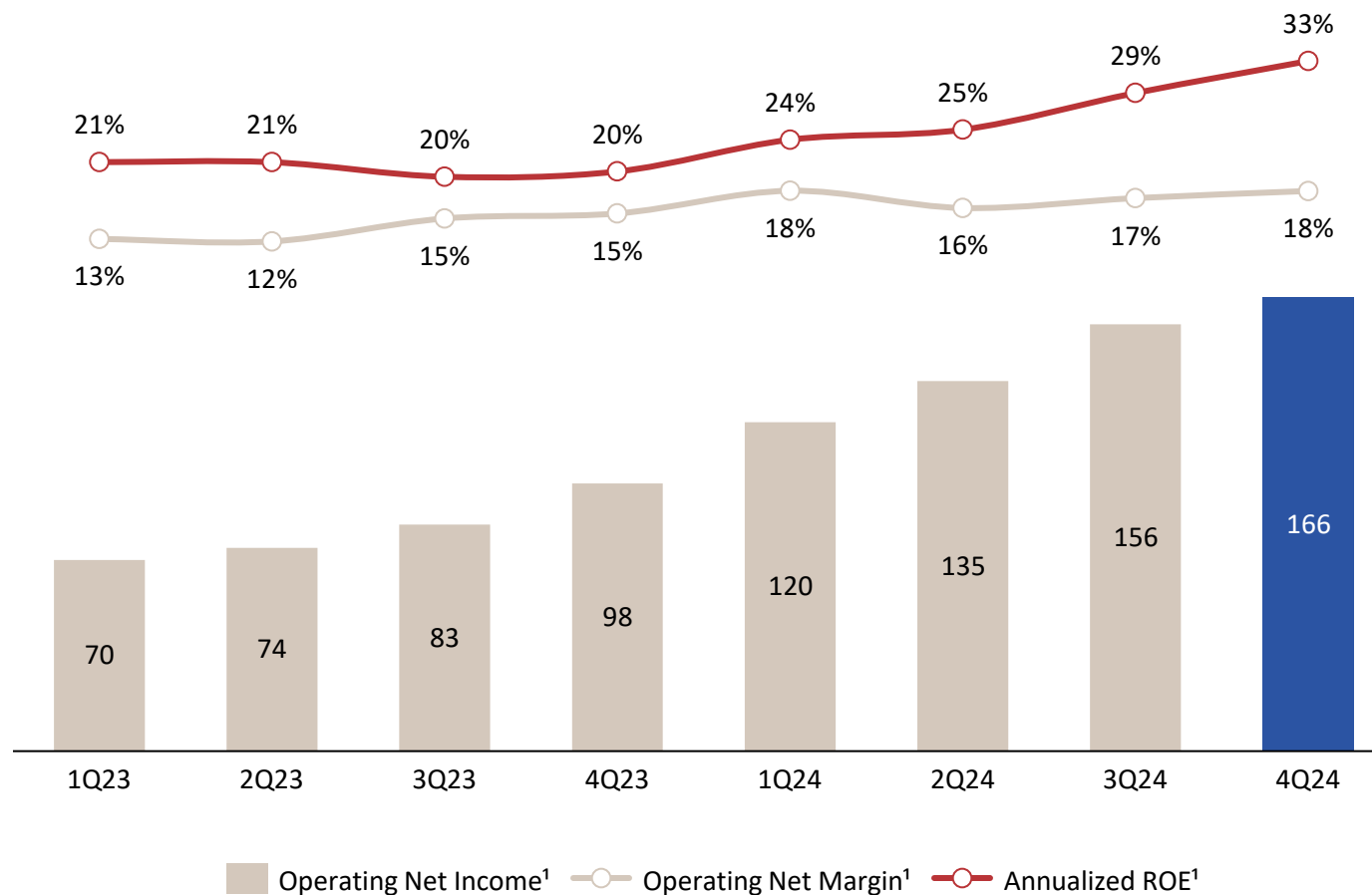
BRL million and %



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

## Operating Net Income<sup>1</sup> Track Record

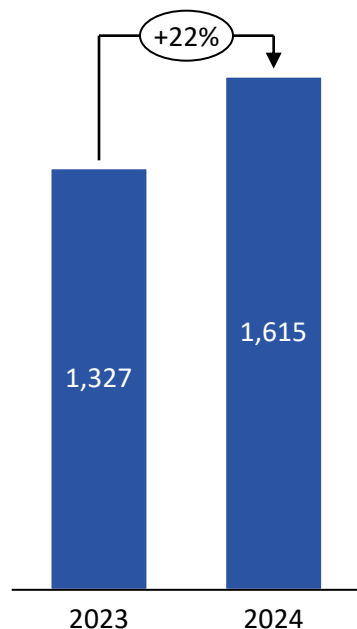
BRL million and %



1 - Operating Net Income: adjustment excluding equity swap result, non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses" and expenses with sales of receivables, as applicable.

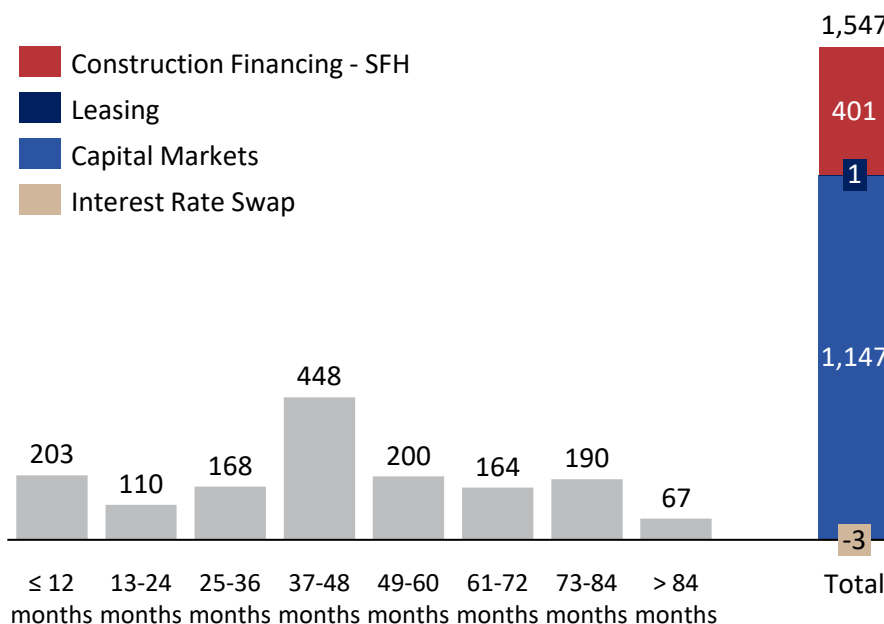
## Cash Position

BRL million



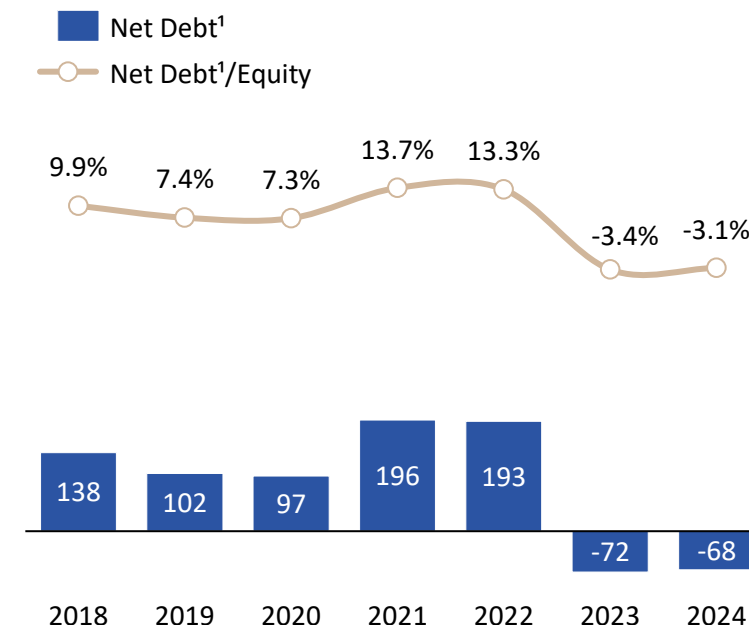
## Debt Amortization Schedule

BRL million



## Net Debt<sup>1</sup> and Leverage Ratio

BRL million and %

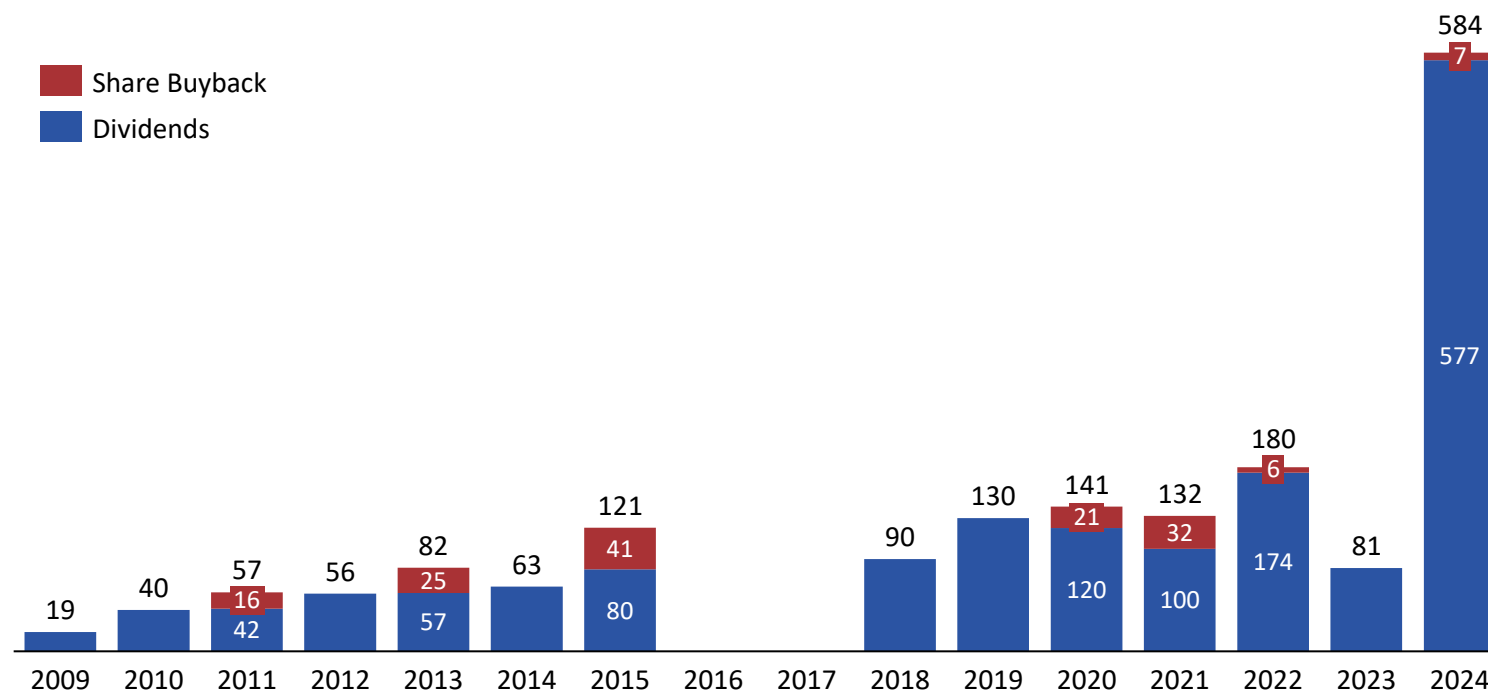


- At the end of 2024, weighted average maturity of debt of 51 months.
- Negative leverage ratio: Net Debt-to-Equity of -3.1% at the end of 2024 (net cash position: BRL 68 million).
- Subsequent event: BRL 370 million in new debt issuance (lengthening the weighted average maturity to 62 months).

**brAAA**  
S&P Global  
Ratings

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.

Dividends and Share Buyback  
BRL million



- BRL 3.33 per share in dividends in 2024.
- Since the IPO, Direcional has returned BRL 1.8 billion to shareholders through dividend distributions and share buybacks.

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](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**



 **DIRECCIONAL**

4Q24 PRESENTATION