



Belo Horizonte, 11 de agosto de 2025 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão, com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais e financeiros referentes ao 2º trimestre de 2025 (2T25). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra o valor consolidado (100%). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseadas na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T25

- ✓ **MARGEM BRUTA AJUSTADA¹ ALCANÇA 41,7% NO 2T25, O MAIOR PATAMAR DA HISTÓRIA DA COMPANHIA: 20 BPS ACIMA DO 1T25 E 390 BPS ACIMA DO 2T24**
- ✓ **RECEITA LÍQUIDA ATINGE SEU MAIOR NÍVEL EM UM TRIMESTRE: R\$ 1,1 BILHÃO NO 2T25 (+19% SOBRE O 1T25 E +26% SOBRE O 2T24)**
- ✓ **MARGEM REF DE 44,9%, CRESCENDO 80 BPS EM RELAÇÃO AO 1T25 E 150 BPS EM RELAÇÃO AO 2T24**
- ✓ **LUCRO LÍQUIDO ALCANÇA R\$ 184 MILHÕES NO TRIMESTRE, UM CRESCIMENTO DE 12% SOBRE O 1T25 E DE 26% SOBRE O 2T24**
- ✓ **ROE ANUALIZADO DE 34% NO 2T25, NOVO RECORDE PARA O INDICADOR**

OUTROS DESTAQUES

- Receita Líquida somou **R\$ 2,0 bilhões** no 1º semestre do ano (1S25), crescendo **29%** sobre o 1S24.
- Receita Líquida Total² de **R\$ 1,4 bilhão** no 2T25 e de **R\$ 5,0 bilhões** nos últimos 12 meses (2T25 LTM).
- No 1S25, Lucro Líquido totalizou **R\$ 348 milhões**, com Margem Líquida de **17,8%** no período.
- Receita a Apropriar (REF) encerrou o trimestre em **R\$ 3,4 bilhões**.
- Geração de Caixa de **R\$ 395 milhões** no 2T25.
- Distribuição de dividendos de **R\$ 347 milhões** no trimestre, correspondendo a **R\$ 2,00 por ação**.

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

2 - Inclui a receita de SPEs não consolidadas no resultado (SPEs não controladas e controladas em conjunto).

ÍNDICE

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	3
PRINCIPAIS INDICADORES.....	5
LANÇAMENTOS.....	6
VENDAS CONTRATADAS.....	7
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO).....	8
Distratos.....	8
ESTOQUE.....	9
REPASSES.....	9
EMPREENDEMENTOS ENTREGUES.....	10
BANCO DE TERRENOS.....	10
Aquisições de Terrenos.....	10
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	11
Receita Líquida.....	11
Lucro Bruto.....	11
Despesas Gerais e Administrativas (G&A).....	12
Despesas Comerciais.....	13
Resultado de Equivalência Patrimonial.....	13
Outras Receitas e Despesas Operacionais.....	13
EBITDA.....	14
Resultado Financeiro.....	14
Participantes não controladores em SPE e SCP (“Minoritários”).....	15
Lucro Líquido.....	15
Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis.....	16
DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL.....	17
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras.....	17
Contas a Receber.....	17
Endividamento.....	18
Geração de Caixa.....	19
DIVIDENDOS.....	20
EVENTO SUBSEQUENTE - DESDOBRAMENTO DE AÇÕES.....	20
EVENTO SUBSEQUENTE - CRI.....	20
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO.....	22
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA.....	23
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA.....	24
GLOSSÁRIO.....	25

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Com imensa satisfação, apresentamos os resultados referentes ao 2º trimestre de 2025. Consistência e superação são palavras que certamente descrevem muito bem os alcances operacionais e financeiros que construímos no período. Chegamos à metade do ano com o sentimento de que a execução do nosso planejamento tem se desdobrado em excelentes números até aqui, e que estamos no caminho certo para conquistarmos ainda mais.

O Valor Geral de Vendas (VGV) dos lançamentos realizados no 2º trimestre de 2025 alcançou o maior patamar de nossa história: R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,4 bilhão % Companhia). Esse desempenho marcou uma aceleração de 111% em relação ao trimestre anterior e de 40% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Do total, 56% referem-se a produtos da Direcional, enquanto 44% foram lançados na Riva. Nesse sentido, destacamos a relevante contribuição que a nossa subsidiária voltada para a média renda vem desempenhando na operação do Grupo – o 2T25 também foi o melhor trimestre de lançamentos da história da Riva, com R\$ 842 milhões. Considerando os lançamentos do 1º semestre do ano, atingimos R\$ 2,8 bilhões (R\$ 2,2 bilhões % Companhia), sendo R\$ 1,7 bilhão na Direcional e R\$ 1,1 bilhão na Riva.

Também em termos de Vendas Líquidas registramos um trimestre relevante, com um VGV de R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 26% em relação ao 1T25. No 1S25, o montante líquido contratado somou R\$ 3,0 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia).

Com isso, em linha com o nosso planejamento para o ano, vimos nossa VSO acelerar 300 bps em relação ao 1T25, alcançando 26% no 2T25. Decompondo o indicador entre os dois segmentos, observamos a VSO dos projetos da Direcional também em 26% (+320 bps sobre o trimestre anterior), enquanto a VSO da Riva atingiu 27% (+270 bps no trimestre). Como temos comentado a cada divulgação de resultados, continuamos trabalhando diariamente com foco no aumento do giro como forma de encurtar o ciclo de caixa e otimizar o quanto possível a rentabilidade do negócio.

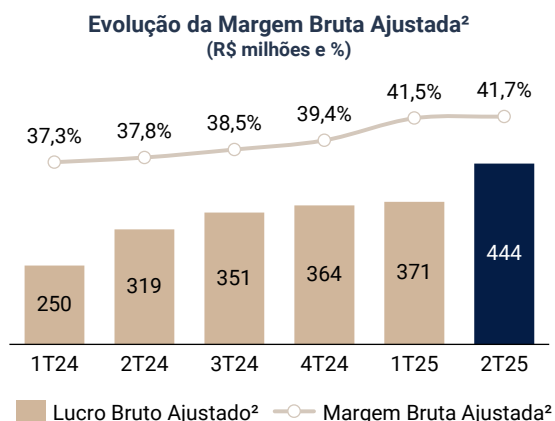
A boa performance operacional também vem permitindo o alcance de resultados financeiros destacados, trimestre após trimestre. Pela primeira vez em nossa história, vimos a nossa Receita Líquida superar a barreira do bilhão – mais especificamente, reconhecemos R\$ 1,1 bilhão nessa linha. O crescimento, nesse caso, foi de 19% em relação ao 1T25 e de 26% em relação ao 2T24. No semestre, a Receita Líquida totalizou R\$ 2,0 bilhões, 29% acima do 1S24.

Do mesmo modo, ao se considerar também a receita apropriada nas SPEs que não consolidamos em nosso balanço (controladas em conjunto com parceiros ou não controladas), a Receita Líquida Total¹ do 2T25 chegou a R\$ 1,4 bilhão, crescendo 22% trimestre contra trimestre e 24% ano contra ano. No 1S25, a Receita Líquida Total¹ foi de R\$ 2,6 bilhões (+23% sobre o 1S24) e nos últimos 12 meses (2T25 LTM), a métrica somou R\$ 5,0 bilhões (+31% sobre o 2T24 LTM). Vale lembrar que, pelas normas contábeis vigentes, a receita dessas SPEs não é consolidada na receita da Direcional. Em vez disso, o resultado líquido dos projetos é apropriado via Equivalência Patrimonial, de acordo com a nossa participação em cada SPE.

Analisando também a Receita a Apropriar por venda de imóveis (REF), observou-se um relevante montante de R\$ 3,4 bilhões no encerramento do trimestre, refletindo o sólido desempenho comercial que temos demonstrado ao longo do tempo. Assim, com a evolução física das obras, deveremos ver esse volume já contratado sendo apropriado ao resultado da Companhia ao longo dos próximos trimestres. Nesse âmbito, a Margem REF segue em seus níveis mais altos, atingindo 44,9%, 80 bps acima da margem do trimestre passado e 150 bps acima da margem registrada um ano antes.

Nesse mesmo sentido, renovamos o recorde também da Margem Bruta Ajustada², que alcançou 41,7% no 2T25, 20 bps acima do 1T25 (antigo recorde) e 390 bps acima do 2T24. Parte relevante desse alcance deve-se a um melhor mix de apropriação de receitas de safras com melhores resultados, reforçando o contínuo avanço da rentabilidade do negócio. No gráfico ao lado, evidenciamos a crescente evolução do Lucro Bruto Ajustado² e da Margem Bruta Ajustada², guiada pela constante busca por eficiência operacional.

Do ponto de vista das despesas, observamos uma diluição de 50 bps do G&A em relação à Receita Líquida no 2T25, tanto na comparação trimestral, quanto na anual, com o indicador chegando a 5,7%. Quando considerada a Receita Líquida Total¹, a representatividade foi de 4,3%, também diluindo 50 bps sobre o 1T25. Já as Despesas Comerciais ficaram em 9,1% da Receita Líquida no





trimestre. Apesar do maior volume de lançamentos, vendas e receita no período, a representatividade manteve-se em linha com o que havia sido registrado no trimestre anterior.

Assim, ao final do 2T25, o Lucro Líquido totalizou R\$ 184 milhões, o maior patamar trimestral já alcançado pela Direcional, perfazendo um crescimento de 12% sobre o 1T25 e de 26% sobre o 2T24. A Margem Líquida do período foi de 17,2%. No 1S25, portanto, o Lucro Líquido atingiu R\$ 348 milhões, 17% acima do mesmo período de 2024, com uma Margem Líquida de 17,8%.

É importante observar que, apesar de não ter havido efeito não recorrente no 2T25, quando analisado o Lucro Líquido Operacional³ da Companhia, o crescimento sobre o 1T25 foi de 16%, enquanto sobre o 2T24, houve crescimento de 36%. O ROE Anualizado também atingiu seu maior nível histórico, chegando a expressivos 34%. No semestre, o Lucro Líquido Operacional³ somou R\$ 342 milhões, um crescimento de 34% em relação ao 1S24. A Margem Líquida Operacional³ apresentou uma expansão de 50 *bps* no período, atingindo 17,4%.

No decorrer do trimestre, anunciamos a efetivação da entrada de um novo sócio no capital da Riva, com 9,98% de participação, em virtude do memorando de entendimentos que havia sido assinado e comunicado ao mercado em dezembro de 2024. Com a operação, recebemos o montante líquido de, aproximadamente, R\$ 251 milhões.

Considerando esse valor, bem como o restante dos recebimentos originados a partir do curso do negócio, vimos a geração de caixa do trimestre alcançar R\$ 395 milhões. Diante disso, encerramos o semestre com posição de caixa líquido⁴ de R\$ 138 milhões e, conseqüentemente, um índice de alavancagem⁵ de -5,6%. Como sempre, prezar pela manutenção de uma estrutura de capital sólida e equilibrada é um dos pilares fundamentais do nosso modelo de negócios.

Nesse sentido, para reforçar ainda mais o caixa da Companhia, concluímos, após o encerramento trimestre, mais uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), captando cerca de R\$ 600 milhões. Contando com o *rating* brAAA – que nos acompanha desde 2021 –, a emissão foi estruturada em quatro séries, sendo que três delas com vencimento em 10 anos e uma com vencimentos em notáveis 15 anos. Desse modo, seguimos reduzindo nosso custo de capital de terceiros, ao mesmo tempo que alongamos ainda mais o perfil da dívida – após a emissão, o prazo médio ponderado do endividamento aumentou para 71 meses, o mais longo do setor.

A destacada performance operacional e financeira que a Direcional tem entregado ao longo desses anos nos permite manter o olhar sempre voltado para o retorno de capital àqueles que acreditam em nosso negócio e na maneira como o conduzimos. Nesse sentido, em junho, o Conselho de Administração da Companhia aprovou mais uma distribuição de dividendos, dessa vez no significativo valor de R\$ 2,00 por ação. No total, foram pagos aos acionistas cerca de R\$ 347 milhões. Com isso, considerando dividendos e recompras de ações, superamos os R\$ 2,1 bilhões em capital retornado desde o IPO.

Demos também um passo importante para aumentar ainda mais a liquidez da nossa ação. Em alinhamento às deliberações do Conselho e à proposta realizada pela administração da Companhia, foi aprovado pelos acionistas o desdobramento das ações na proporção de 3 para 1, sem modificação do valor do capital social da Direcional. Assim, cada acionista recebeu mais duas ações para cada ação que já detinha na data de corte. Acreditamos que tornar mais atrativo o preço por ação dá a possibilidade a um número maior de pessoas de se tornarem investidoras da Companhia e de caminharem junto com a gente na busca por resultados cada vez melhores.

Aproveitamos para expressar nossa gratidão aos milhares de colaboradores que contribuem para tornar possíveis todas essas realizações que apresentamos até aqui. Juntos, seguimos conquistando cada vez mais espaço no mercado, fortalecendo continuamente o nome do Grupo Direcional.

Muito obrigado,

Administração Direcional Engenharia S/A

1 - Ajuste incluindo a receita de SPEs não consolidadas no resultado (SPEs não controladas e controladas em conjunto).

2 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

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

4 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

5 - Resultado da divisão da Dívida Líquida (ou Caixa Líquido) pelo Patrimônio Líquido do período.

PRINCIPAIS INDICADORES

	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Indicadores Financeiros (R\$ milhões, exceto %)								
Receita Líquida	1.065,2	894,1	844,2	19,1%	26,2%	1.959,3	1.513,7	29,4%
Lucro Bruto	414,2	345,3	302,6	20,0%	36,9%	759,5	543,2	39,8%
Margem Bruta	38,9%	38,6%	35,8%	0 p.p.	3 p.p.	38,8%	35,9%	3 p.p.
Lucro Bruto Ajustado ¹	443,9	371,2	318,9	19,6%	39,2%	815,1	568,7	43,3%
Margem Bruta Ajustada ¹	41,7%	41,5%	37,8%	0 p.p.	4 p.p.	41,6%	37,6%	4 p.p.
Lucro Líquido	183,7	164,5	146,2	11,7%	25,7%	348,3	296,5	17,5%
Margem Líquida	17,2%	18,4%	17,3%	-1 p.p.	0 p.p.	17,8%	19,6%	-2 p.p.
Lucro Líquido Operacional ²	183,7	157,9	135,1	16,3%	36,0%	341,7	255,2	33,9%
Margem Líquida Operacional ²	17,2%	17,7%	16,0%	0 p.p.	1 p.p.	17,4%	16,9%	1 p.p.
Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
GVV Lançado (GVV 100%)	1.903,9	901,2	1.360,7	111,3%	39,9%	2.805,1	2.257,2	24,3%
Direcional	1.062,0	671,5	867,2	58,2%	22,5%	1.733,5	1.199,5	44,5%
Riva	841,9	229,7	493,5	266,6%	70,6%	1.071,6	1.057,7	1,3%
GVV Lançado (% Companhia)	1.393,0	802,4	1.196,8	73,6%	16,4%	2.195,4	1.850,2	18,7%
Direcional	880,2	640,9	786,5	37,3%	11,9%	1.521,1	1.045,5	45,5%
Riva	512,8	161,5	410,2	217,6%	25,0%	674,3	804,7	-16,2%
Unidades Lançadas	5.096	3.424	4.187	48,8%	21,7%	8.520	6.425	32,6%
Direcional	3.661	2.897	3.343	26,4%	9,5%	6.558	4.261	53,9%
Riva	1.435	527	844	172,3%	70,0%	1.962	2.164	-9,3%
Vendas (R\$ milhões, exceto unidades e %)								
GVV Líquido Contratado (GVV 100%)	1.677,3	1.326,5	1.618,8	26,4%	3,6%	3.003,8	2.926,4	2,6%
Direcional	996,5	843,8	967,3	18,1%	3,0%	1.840,3	1.724,3	6,7%
Riva	680,8	482,7	651,5	41,0%	4,5%	1.163,5	1.202,2	-3,2%
GVV Líquido Contratado (% Companhia)	1.296,4	1.099,8	1.260,1	17,9%	2,9%	2.396,2	2.264,3	5,8%
Direcional	852,8	687,2	787,5	24,1%	8,3%	1.539,9	1.374,8	12,0%
Riva	443,6	412,6	472,6	7,5%	-6,1%	856,2	889,5	-3,7%
Unidades Contratadas	5.176	4.330	5.354	19,5%	-3,3%	9.506	9.581	-0,8%
Direcional	3.781	3.260	3.831	16,0%	-1,3%	7.041	6.695	5,2%
Riva	1.395	1.070	1.523	30,4%	-8,4%	2.465	2.886	-14,6%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	26%	23%	26%	3,0 p.p.	0,0 p.p.	40%	40%	0,0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3,2 p.p.	-0,1 p.p.	39%	39%	0,0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2,7 p.p.	0,2 p.p.	41%	41%	0,7 p.p.
Outros Indicadores (R\$ milhões, exceto %)								
ROE Anualizado Ajustado ²	34%	30%	33%	29%	25%	24%	20%	20%
Dívida Líquida ³ (Caixa Líquido)	-137,5	257,4	-68,2	91,3	-153,0	66,1	-72,1	-88,8
Patrimônio Líquido	2.470,7	2.366,7	2.223,8	2.245,5	2.438,6	2.271,2	2.110,6	2.093,5
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	-5,6%	10,9%	-3,1%	4,1%	-6,3%	2,9%	-3,4%	-4,2%
Geração de Caixa ⁴	394,9	-14,9	159,5	32,9	219,0	-57,0	-15,5	-51,1
Estoque (GVV 100%)	4.716,0	4.457,9	4.787,1	4.491,8	4.591,7	4.777,6	5.146,3	5.021,4
Landbank (GVV 100%)	49.901,3	46.253,3	46.239,9	43.238,9	39.678,3	37.282,6	36.301,4	35.769,6

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

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

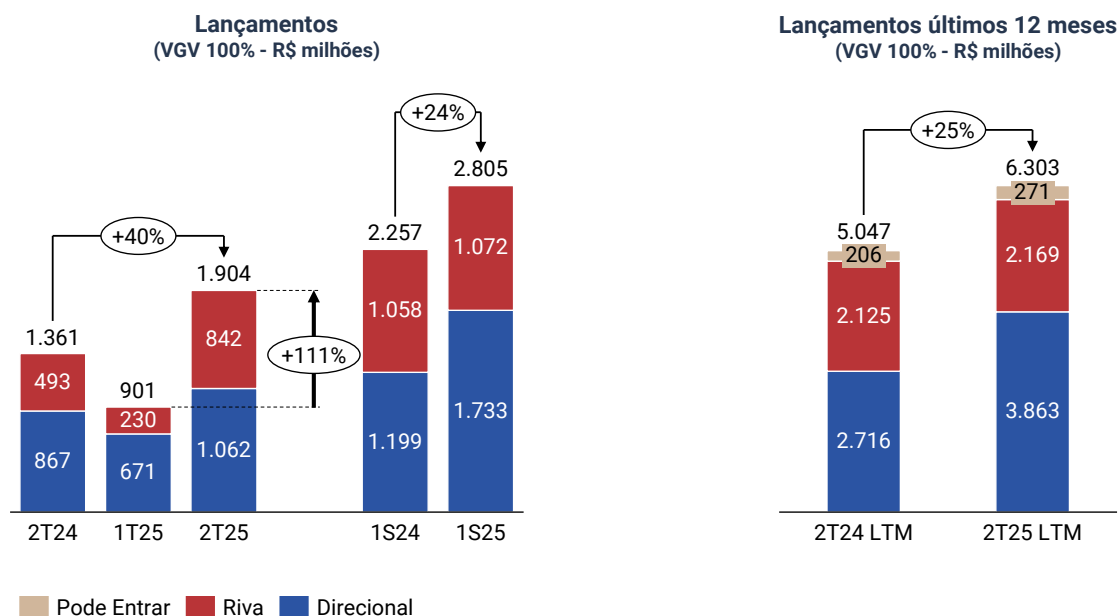
3 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

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

LANÇAMENTOS

No 2º trimestre de 2025 (2T25), o VGV lançado pelo Grupo Direcional foi de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 111% em relação ao 1T25 e de 40% quando comparado ao 2T24. Esse foi o maior patamar já lançado em um trimestre pela Companhia. Os produtos da marca Direcional tiveram representatividade de 56% do VGV lançado, e os projetos da Riva, de 44%.

Considerando o acumulado no 1º semestre do ano, os Lançamentos totalizaram R\$ 2,8 bilhões (R\$ 2,2 bilhões % Companhia). Em comparação com o mesmo período de 2024, houve crescimento de 24% no volume lançado. Dessa maneira, nos últimos 12 meses encerrados no 2T25 (2T25 LTM), o VGV lançado somou R\$ 6,3 bilhões (R\$ 5,0 bilhões % Companhia), 25% acima do que havia sido observado no 2T24 LTM.



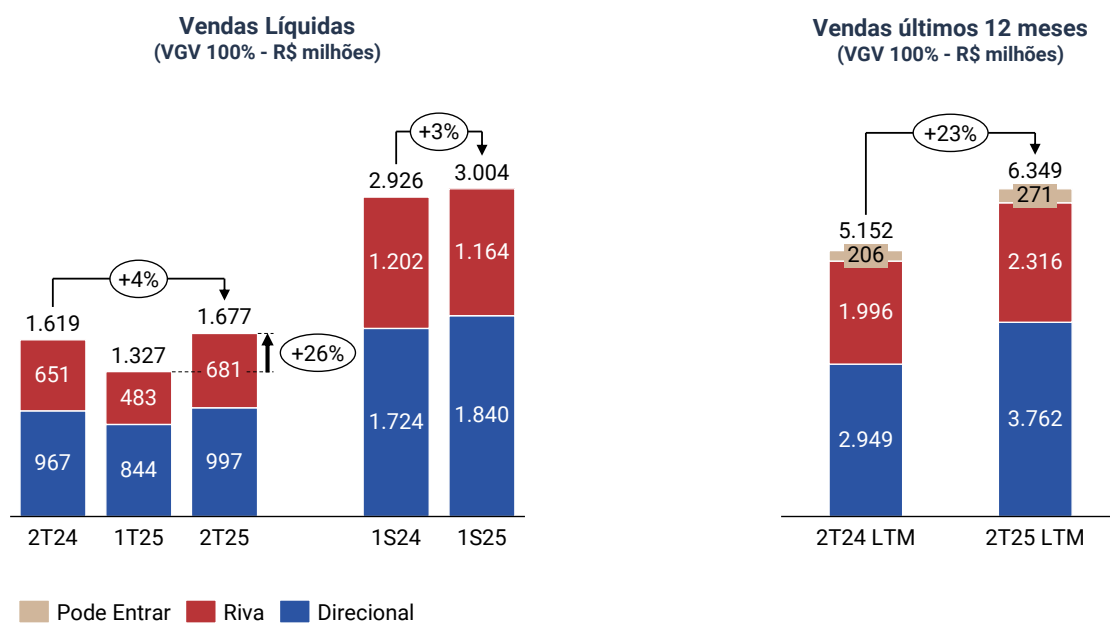
Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.903,9	901,2	1.360,7	111,3%	39,9%	2.805,1	2.257,2	24,3%
Direcional	1.062,0	671,5	867,2	58,2%	22,5%	1.733,5	1.199,5	44,5%
Riva	841,9	229,7	493,5	266,6%	70,6%	1.071,6	1.057,7	1,3%
VGV Lançado (% Companhia)	1.393,0	802,4	1.196,8	73,6%	16,4%	2.195,4	1.850,2	18,7%
Direcional	880,2	640,9	786,5	37,3%	11,9%	1.521,1	1.045,5	45,5%
Riva	512,8	161,5	410,2	217,6%	25,0%	674,3	804,7	-16,2%
Unidades Lançadas	5.096	3.424	4.187	48,8%	21,7%	8.520	6.425	32,6%
Direcional	3.661	2.897	3.343	26,4%	9,5%	6.558	4.261	53,9%
Riva	1.435	527	844	172,3%	70,0%	1.962	2.164	-9,3%
% Companhia Médio	73,2%	89,0%	88,0%	-16 p.p.	-15 p.p.	78,3%	82,0%	-4 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Líquidas do trimestre atingiram R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia). Esse desempenho marcou um crescimento de 26% sobre o trimestre anterior e de 4% sobre o mesmo trimestre de 2024. No período, os produtos da marca Direcional representaram 59% do *mix* de vendas, enquanto os produtos Riva responderam por 41%.

No 1S25, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 3,0 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia), ficando 3% acima do registrado no 1S24. Assim, o VGV líquido contratado nos últimos 12 meses foi de R\$ 6,3 bilhões (R\$ 5,0 bilhões % Companhia), correspondendo a um crescimento de 23% em relação ao 2T24 LTM.

Vale ressaltar que parte das vendas foi originada a partir de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. A receita proveniente dessas vendas, portanto, não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Com isso, 81% das Vendas Líquidas do trimestre são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 19% impactam o resultado através da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.



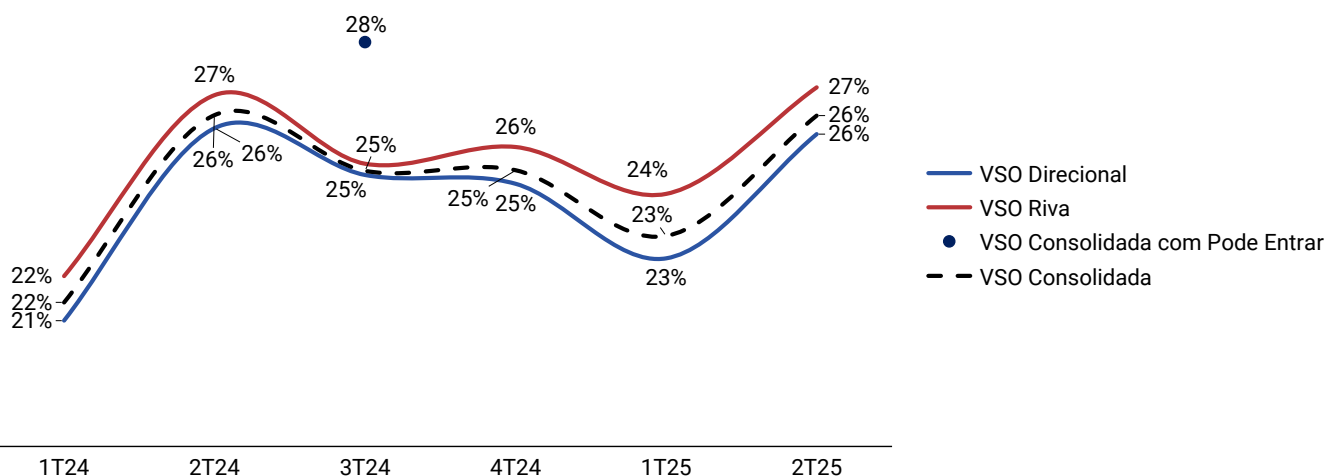
Vendas Líquidas Contratadas (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.677,3	1.326,5	1.618,8	26,4%	3,6%	3.003,8	2.926,4	2,6%
Direcional	996,5	843,8	967,3	18,1%	3,0%	1.840,3	1.724,3	6,7%
Riva	680,8	482,7	651,5	41,0%	4,5%	1.163,5	1.202,2	-3,2%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.296,4	1.099,8	1.260,1	17,9%	2,9%	2.396,2	2.264,3	5,8%
Direcional	852,8	687,2	787,5	24,1%	8,3%	1.539,9	1.374,8	12,0%
Riva	443,6	412,6	472,6	7,5%	-6,1%	856,2	889,5	-3,7%
Unidades Contratadas	5.176	4.330	5.354	19,5%	-3,3%	9.506	9.581	-0,8%
Direcional	3.781	3.260	3.831	16,0%	-1,3%	7.041	6.695	5,2%
Riva	1.395	1.070	1.523	30,4%	-8,4%	2.465	2.886	-14,6%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	26%	23%	26%	3,0 p.p.	0,0 p.p.	40%	40%	0,0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3,2 p.p.	-0,1 p.p.	39%	39%	0,0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2,7 p.p.	0,2 p.p.	41%	41%	0,7 p.p.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – alcançou 26% no 2T25, um aumento de 300 bps em comparação à VSO do 1T25, e em linha com o indicador registrado no 2T24.

A VSO dos projetos da Direcional foi de 26% no trimestre, um incremento de 320 bps sobre o trimestre anterior. Por sua vez, a VSO da Riva atingiu 27% no período, acelerando 270 bps em relação ao que havia sido observado no 1T25.

Vendas Sobre Oferta (VSO)
(VGV 100%)



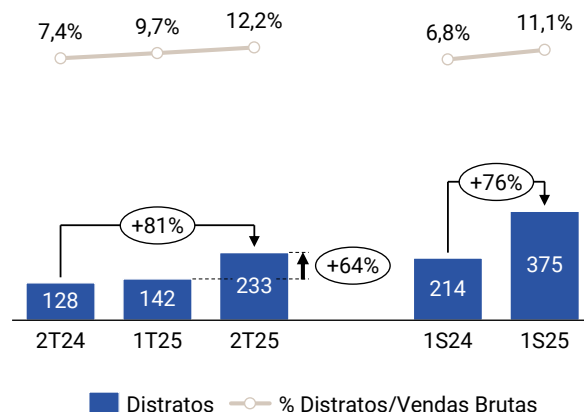
Distratos

No segundo trimestre de 2025, o VGV distratado totalizou R\$ 233 milhões (R\$ 177 milhões % Companhia). Com isso, o índice de Distratos sobre o VGV bruto contratado foi de 12,2% no trimestre.

No 1S25, os Distratos somaram R\$ 375 milhões (R\$ 288 milhões % Companhia), refletindo um índice de cancelamento de 11,1% sobre o total de Vendas Brutas no período.

A tabela abaixo apresenta maiores detalhes sobre os Distratos no período:

Distratos
(VGV 100% - R\$ milhões e %)



Distratos ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Distratos (VGV 100%)	-233,0	-142,1	-128,4	63,9%	81,4%	-375,1	-213,7	75,5%
Vendas Brutas (VGV 100%)	1.910,3	1.468,6	1.747,2	30,1%	9,3%	3.378,9	3.140,2	7,6%
% Distratos / Vendas Brutas	12,2%	9,7%	7,4%	2,5 p.p.	4,8 p.p.	11,1%	6,8%	4,3 p.p.
Distratos (% Companhia)	-176,7	-111,2	-99,0	58,9%	78,4%	-287,9	-168,9	70,4%
Vendas Brutas (% Companhia)	1.473,1	1.211,0	1.359,1	21,6%	8,4%	2.684,1	2.433,2	10,3%
% Distratos / Vendas Brutas	12,0%	9,2%	7,3%	2,8 p.p.	4,7 p.p.	10,7%	6,9%	3,8 p.p.

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

ESTOQUE

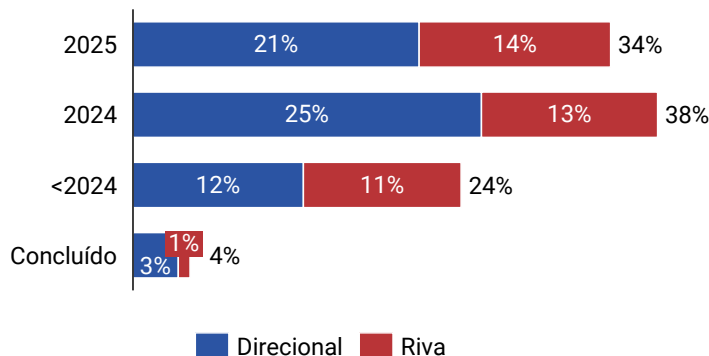
O VGV em Estoque do Grupo Direcional encerrou o 2T25 em R\$ 4,7 bilhões (R\$ 3,9 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 13,7 mil unidades. Cerca de 4% do VGV total em Estoque é referente a unidades concluídas.

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

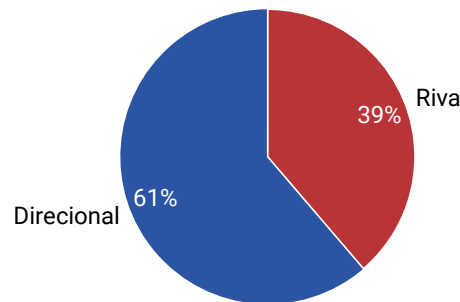
Estoque a Valor de Mercado	VGV Total			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.735	1.787	4.522	2.424	1.303	3.726
% Total	58%	38%	96%	63%	34%	96%
Concluído (R\$ milhões)	154	40	194	107	28	135
% Total	3%	1%	4%	3%	1%	4%
Total (R\$ milhões)	2.889	1.827	4.716	2.531	1.331	3.862
% Total	61%	39%	100%	66%	34%	100%
Total Unidades	10.162	3.547	13.709	10.162	3.547	13.709
% Total Unidades	74%	26%	100%	74%	26%	100%

Os gráficos a seguir apresentam maior detalhamento sobre o Estoque e sua segmentação. Cabe destacar que cerca de **72% do VGV em Estoque está em projetos lançados a partir de 2024**.

Estoque por ano de Lançamento
(%VGV - 100%)



Abertura do Estoque
(%VGV - 100%)



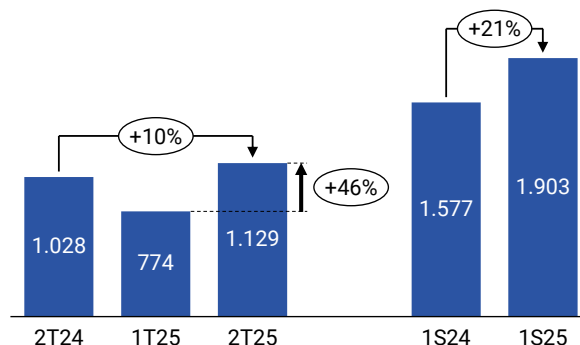
REPASSES

O Valor Geral de Vendas das unidades repassadas no 2T25 totalizou R\$ 1,1 bilhão, representando um crescimento de 46% em relação ao trimestre anterior e de 10% na comparação com o mesmo trimestre de 2024. Esse foi o maior volume de repasses já registrado pela Companhia em um único trimestre.

No 1S25, o VGV repassado atingiu R\$ 1,9 bilhão, o que equivale a um aumento de 21% em comparação aos R\$ 1,6 bilhão registrados no 1S24. O desempenho reflete a aceleração do ritmo de repasses, em linha com o crescimento operacional da Companhia.



Repasses
(VGV 100% - R\$ milhões)



EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

No 2T25, foram entregues 10 empreendimentos/etapas, perfazendo um total de 3.186 unidades. Desse total, 82% correspondem a produtos lançados sob a marca Direcional, voltada ao segmento de habitação popular, enquanto os 18% restantes referem-se à marca Riva, focada no público de médio padrão.

Considerando o 1º semestre de 2025, foram entregues 18 empreendimentos/etapas, somando 5.946 unidades. Deste volume, 62% referem-se à marca Direcional e 38% à marca Riva, refletindo o sólido posicionamento da Companhia em ambos os segmentos.

BANCO DE TERRENOS

No encerramento do 2T25, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 49,9 bilhões (R\$ 44,9 bilhões % Companhia), representando um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 218 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 12% do VGV potencial, com 87% sendo pagos via permuta, o que se traduz em um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2024	Aquisições 1S25	Lançamentos 1S25	Ajustes ¹	Terrenos 2T25	VGV % Cia. 2T25	Unidades
VGV Total	46.240	5.726	(2.805)	492	49.901	44.854	217.749

1 - Ajuste: atualização do preço de venda; distratos e permuta.

Aquisições de Terrenos

Ao longo do 2T25, foram adquiridos 24 terrenos, perfazendo um potencial de construção de cerca de 10,9 mil unidades e um VGV de R\$ 3,2 bilhões (R\$ 2,8 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 11% do VGV, com 79% do pagamento a ocorrer por meio de permuta.

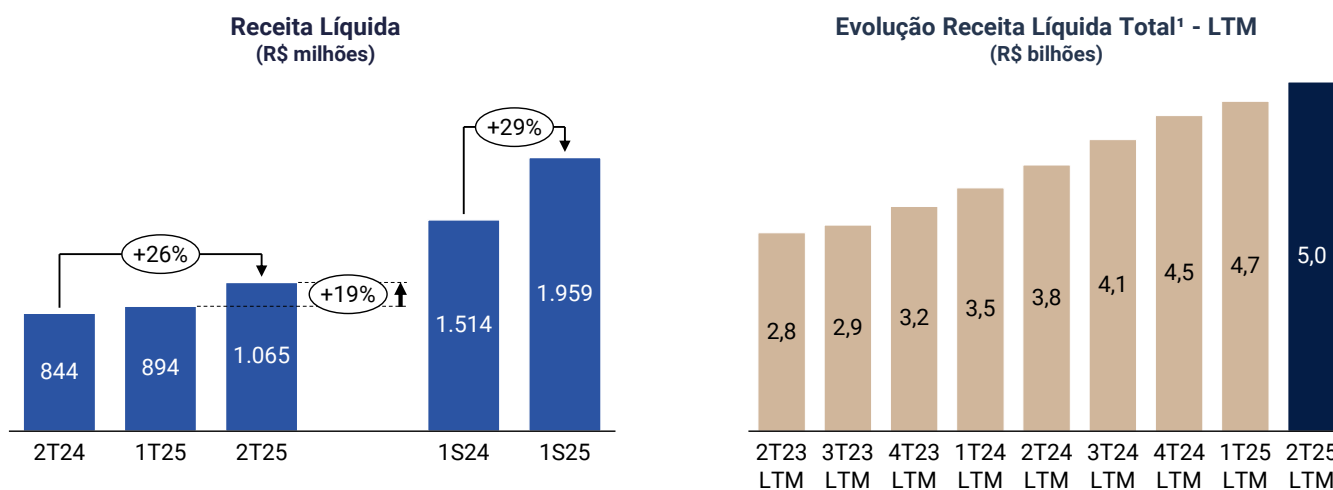
Dessa maneira, o total adquirido no 1S25 somou um VGV potencial de R\$ 6,0 bilhões (R\$ 5,2 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 13%, sendo que 87% do pagamento se dará via permuta.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

No 2T25, o Grupo Direcional superou pela primeira vez em sua história o patamar de R\$ 1 bilhão de Receita Líquida em um trimestre, alcançando o montante de R\$ 1,1 bilhão. Dessa maneira, a Companhia mostrou um crescimento de 19% sobre o trimestre anterior e de 26% sobre o 2º trimestre de 2024. No 1º semestre de 2025, a Receita Líquida atingiu R\$ 2,0 bilhões, 29% acima do que havia sido registrado no 1S24.

Considerando a Receita Líquida Total¹ – que inclui, além da receita contábil, também os valores reconhecidos em SPES controladas em conjunto ou não controladas (cujo impacto contábil se dá efetivamente no Resultado de Equivalência Patrimonial, e não diretamente na linha de receita) –, o montante consolidado atingiu R\$ 1,4 bilhão no 2T25, refletindo uma expansão de 22% em relação ao 1T25 e de 24% na comparação com o 2T24. No 1S25, a Receita Líquida Total foi de R\$ 2,6 bilhões, um crescimento de 23% sobre o 1S24. Nos últimos 12 meses (2T25 LTM), o indicador totalizou R\$ 5,0 bilhões.



A tabela abaixo apresenta a composição da Receita Líquida Total¹, segregada entre a Receita Líquida contábil e a receita apurada nas SPES não consolidadas pela Companhia.

Receita Líquida Total (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Receita Líquida Total¹	1.406,1	1.150,4	1.134,7	22,2%	23,9%	2.556,5	2.081,4	22,8%
Receita Líquida	1.065,2	894,1	844,2	19,1%	26,2%	1.959,3	1.513,7	29,4%
Receita Líquida de SPES não Consolidadas	340,9	256,3	290,5	33,0%	17,3%	597,2	567,7	5,2%

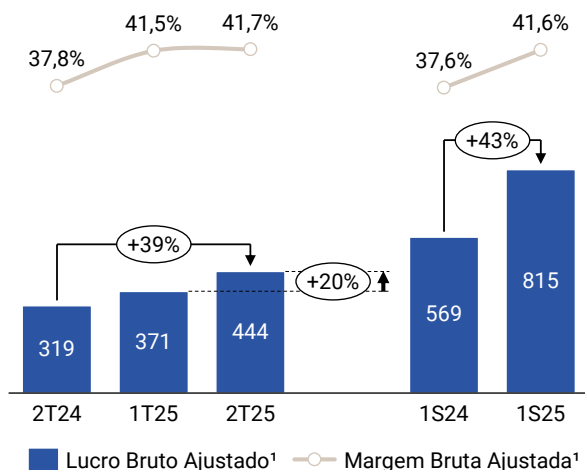
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPES não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

Lucro Bruto

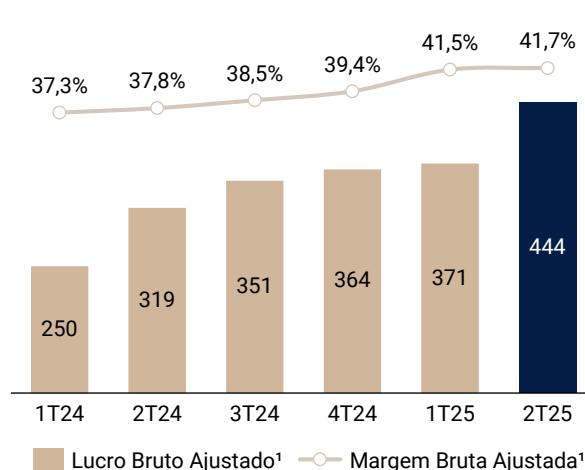
O Lucro Bruto Ajustado¹ da Companhia alcançou R\$ 444 milhões no 2T25, representando um crescimento de 20% sobre o 1T25 e de 39% frente ao 2T24. Esse desempenho impulsionou a Margem Bruta Ajustada¹ a atingir um novo recorde histórico, chegando a 41,7%, 20 bps acima do 1T25 e 390 bps acima do 2T24 – corroborando ainda mais a sólida eficiência operacional da Companhia em prol da adequada remuneração do capital de seus acionistas. Destaca-se a crescente evolução, trimestre após trimestre, tanto do Lucro Bruto quanto da Margem Bruta, conforme ilustrado nos gráficos abaixo.

Com isso, no acumulado do ano até junho, o Lucro Bruto Ajustado¹ totalizou R\$ 815 milhões, refletindo um aumento de 43% frente ao mesmo período de 2024. A Margem Bruta Ajustada¹ foi de 41,6%, um crescimento de 400 bps no período comparativo.

Lucro Bruto Ajustado¹
(R\$ milhões e %)



Evolução da Margem Bruta Ajustada¹
(R\$ milhões e %)



Lucro Bruto Ajustado ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Bruto	414,2	345,3	302,6	20,0%	36,9%	759,5	543,2	39,8%
(+) Juros Capitalizados	29,6	25,9	16,2	14,2%	82,6%	55,6	25,5	118,0%
Lucro Bruto Ajustado¹	443,9	371,2	318,9	19,6%	39,2%	815,1	568,7	43,3%
Margem Bruta Ajustada¹	41,7%	41,5%	37,8%	0,2 p.p.	3,9 p.p.	41,6%	37,6%	4,0 p.p.

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

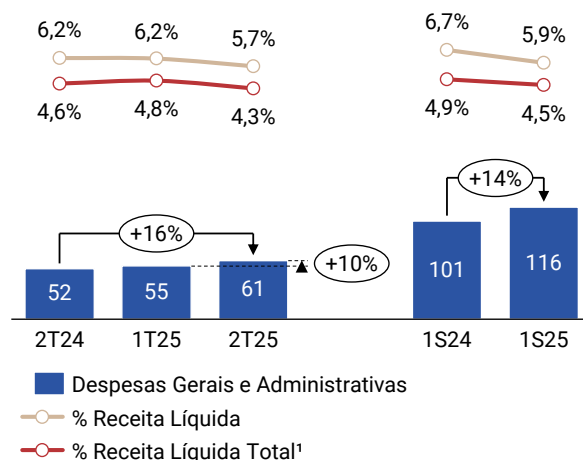
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) totalizaram R\$ 61 milhões no 2T25, um incremento nominal de 10% em relação ao 1T25 e de 16% sobre o 2T24. No entanto, dado o maior crescimento da receita, a representatividade do G&A sobre a Receita Líquida apresentou diluição de 50 bps em relação ao 1T25 e ao 2T24.

Quando considerada a Receita Líquida Total¹ – que inclui a receita de projetos que não são consolidados na receita contábil da Companhia – a representatividade do G&A também mostrou diluição de 50 bps em relação ao 1T25, chegando a 4,3% sobre a Receita Líquida Total¹. Em comparação ao 2T24, a redução foi de 30 bps.

No 1S25, o G&A somou R\$ 116 milhões, um aumento de 14% sobre o 1S24. Ainda assim, a linha apresentou diluição tanto sobre a Receita Líquida (redução de 80 bps), quanto sobre a Receita Líquida Total¹ (queda de 40 bps).

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



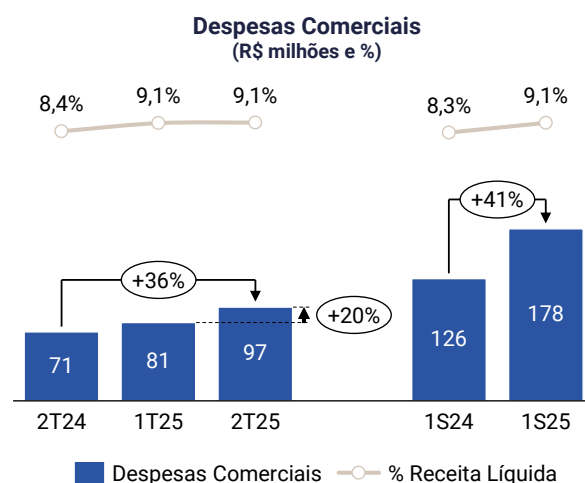
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).



Despesas Comerciais

No 2T25, as Despesas Comerciais – compostas, sobretudo, por gastos com comissões, marketing e manutenção de pontos de venda – totalizaram R\$ 97 milhões. O montante representa um crescimento nominal de 20% em relação ao 1T25, acompanhando o maior volume de lançamentos, vendas e receita no período. Desse modo, as Despesas Comerciais corresponderam a 9,1% da Receita Líquida no trimestre, em linha com o que havia sido observado no trimestre anterior.

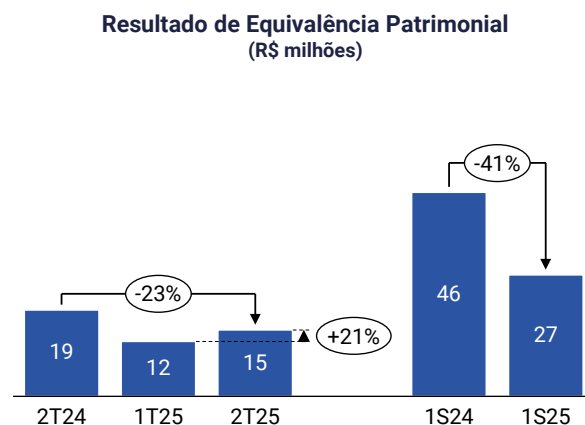
No acumulado do ano até junho, as Despesas Comerciais somaram R\$ 178 milhões, 41% acima do que havia sido registrado no 1S24. Com isso, a linha teve uma representatividade de 9,1% sobre a Receita Líquida do período.



Resultado de Equivalência Patrimonial

O Resultado de Equivalência Patrimonial foi de R\$ 15 milhões no 2T25, refletindo um aumento de 21% na comparação com o 1T25 e uma redução de 23% sobre o 2T24. No 1S25, o Resultado de Equivalência Patrimonial somou R\$ 27 milhões, 41% a menos que no mesmo período de 2024.

Essa queda decorre da já esperada menor representatividade no *mix* de vendas de projetos que não são consolidados no balanço da Companhia – isto é, SPEs que são controladas em conjunto com parceiros ou que não são controladas pela Direcional e que, sob a ótica contábil, não impactam diretamente a Receita Líquida, mas sim o Resultado de Equivalência Patrimonial, de acordo com a participação societária detida em cada SPE.



Outras Receitas e Despesas Operacionais

No 2T25, a linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais registrou um resultado líquido negativo de R\$ 47 milhões. Os principais impactos nessa conta decorreram, sobretudo, de: (i) constituições e reversões de provisões, que resultaram em um efeito líquido negativo de R\$ 21 milhões (versus R\$ 19 milhões no 1T25); e (ii) despesas jurídicas recorrentes e afins, somando R\$ 12 milhões (versus R\$ 11 milhões no 1T25).

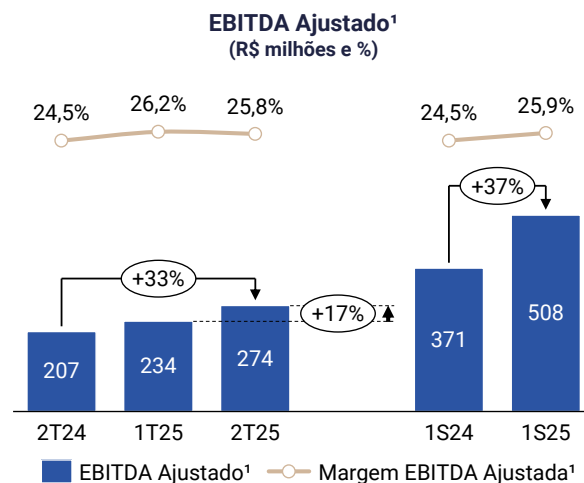
Com isso, considerando o acumulado do 1º semestre de 2025, as Outras Receitas e Despesas Operacionais totalizaram um valor líquido negativo de R\$ 72 milhões, correspondendo a, aproximadamente, 3,7% da Receita Líquida do período.

EBITDA

O EBITDA Ajustado¹ do 2T25 atingiu R\$ 274 milhões, o que representou um crescimento de 17% em relação ao 1T25 e de 33% na comparação com o 2T24. A Margem EBITDA Ajustada¹ atingiu 25,8% no trimestre. Nesse caso, o ajuste exclui os juros capitalizados na linha de Custos e os resultados não recorrentes alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais, quando houver.

No 1S25, o EBITDA Ajustado¹ somou R\$ 508 milhões, crescendo 37% quando comparado ao 1S24. A Margem EBITDA Ajustada¹ do período alcançou 25,9%, um incremento de 150 bps em relação ao registrado no 1S24.

A tabela a seguir apresenta a recomposição do EBITDA e do EBITDA Ajustado¹ e as respectivas margens:



Recomposição do EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido	183,7	164,5	146,2	11,7%	25,7%	348,3	296,5	17,5%
(+) Depreciação e amortização	19,7	18,0	18,6	9,5%	5,9%	37,7	34,8	8,5%
(+) Imposto de renda e contribuição social	22,5	21,1	14,9	6,8%	51,3%	43,6	27,3	59,7%
(+) Participação dos acionistas minoritários	36,9	26,9	23,7	37,0%	55,4%	63,8	42,5	50,4%
(+/-) Resultado financeiro	(18,2)	(16,1)	(3,5)	12,8%	418,2%	(34,3)	(26,7)	28,3%
EBITDA	244,7	214,5	199,9	14,1%	22,4%	459,2	374,3	22,7%
Margem EBITDA	23,0%	24,0%	23,7%	-1 p.p.	-1 p.p.	23,4%	24,7%	-1 p.p.
(+) Juros capitalizados na linha de Custos	29,6	25,9	16,2	14,2%	82,6%	55,6	25,5	118,0%
(-) Ajuste resultado não recorrente	-	(6,6)	(9,3)	-100,0%	-100,0%	(6,6)	(28,4)	-76,8%
EBITDA Ajustado¹	274,4	233,8	206,9	17,3%	32,6%	508,2	371,4	36,8%
Margem EBITDA Ajustada¹	25,8%	26,2%	24,5%	0 p.p.	1 p.p.	25,9%	24,5%	1 p.p.

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

Resultado Financeiro

O Resultado Financeiro apurado no trimestre foi positivo em R\$ 18 milhões. O desempenho da linha foi influenciado, principalmente, pelos seguintes fatores: (i) resultado líquido positivo de R\$ 24 milhões em função da receita proveniente de aplicações financeiras, das despesas com juros e tarifas bancárias e das despesas ligadas à correção do passivo do cessão; (ii) resultado recorrente positivo de R\$ 17 milhões advindo de atualizações monetárias e juros contratuais, majoritariamente atrelados a contas a receber de clientes; (iii) resultado negativo de R\$ 6 milhões relacionado aos instrumentos derivativos mantidos para proteção de flutuações de taxas de juros; e (iv) despesas com venda de carteira no montante aproximado de R\$ 4 milhões.

Com isso, no acumulado do ano até junho, o Resultado Financeiro totalizou um montante líquido positivo de R\$ 34 milhões.

Participantes não controladores em SPE e SCP (“Minoritários”)

O lucro atribuído a sócios minoritários em SPEs e SCPs somou R\$ 37 milhões no 2T25, o que representa um acréscimo de 37% em relação ao trimestre anterior. No 1º semestre do ano, o resultado destinado aos minoritários totalizou R\$ 64 milhões.

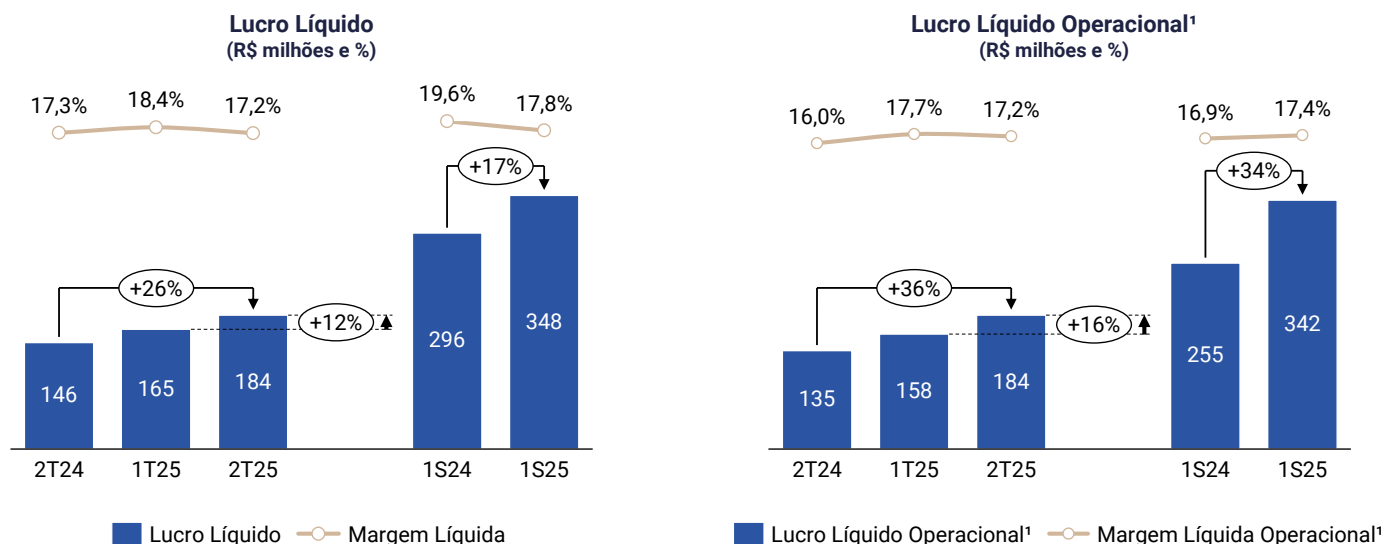
É válido observar que, durante o 2T25, houve a entrada de um novo sócio, com 9,98% de participação no capital da Riva, conforme amplamente divulgado ao mercado, via Fatos Relevantes publicados em 13 de maio e em 02 de junho de 2025. A despeito disso, a Companhia ressalta que seu *pipeline* de produtos vem contando com uma parcela cada vez maior de projetos em que não há participação de sócios minoritários.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido do Grupo Direcional atingiu seu maior patamar trimestral no 2T25, alcançando R\$ 184 milhões. Esse resultado marca um crescimento de 12% em relação ao trimestre anterior e de 26% em relação mesmo trimestre de 2024. A Margem Líquida do trimestre foi de 17,2%. No 1S25, o Lucro Líquido totalizou R\$ 348 milhões, representando um crescimento de 17% na comparação com o 1S24, com uma Margem Líquida de 17,8%.

É relevante notar que, apesar de não ter havido efeito não recorrente no trimestre, levando em consideração o Lucro Líquido Operacional¹ da Companhia, o crescimento sobre o 1T25 foi de 16%, enquanto sobre o 2T24, houve crescimento de 36%. O ROE Anualizado Ajustado¹ também registrou recorde histórico, atingindo 34%.

O Lucro Líquido Operacional¹ do semestre somou R\$ 342 milhões, 34% acima do indicador observado no 1S24. A Margem Líquida Operacional¹ foi de 17,4%, um ganho de 50 bps no período.



A tabela a seguir mostra o Lucro Líquido do período, bem como a recomposição do Lucro Líquido Operacional¹:

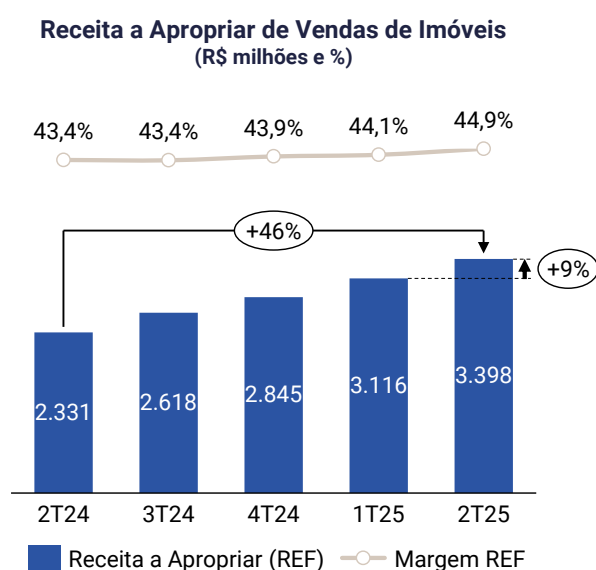
Lucro Líquido Operacional ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Lucro Líquido	184	165	146	11,7%	25,7%	348	296	17,5%
(+/-) Resultado com <i>swap</i> de ações	-	-	-2	n/a	-100%	-	-13	-100%
(+) Despesas não recorrentes com cessão de recebíveis	-	-	-	n/a	n/a	-	-	n/a
(+/-) Outras despesas (receitas) não recorrentes	-	-7	-9	-100%	-100%	-7	-28	-77%
Lucro Líquido Operacional¹	184	158	135	16,3%	36,0%	342	255	33,9%
Margem Líquida Operacional¹	17,2%	17,7%	16,0%	0 p.p.	1 p.p.	17,4%	16,9%	1 p.p.

1 – Lucro Líquido e Margem Líquida Operacional: ajuste pelo resultado não recorrente alocado na rubrica “Outras Receitas e Despesas Operacionais”, despesas de cessão de recebíveis e resultado de *swap* de ações, conforme o caso.

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis

Ao final do 2T25, o saldo da Receita a Apropriar (REF) referente ao segmento de vendas de imóveis somou R\$ 3,4 bilhões, representando um crescimento de 9% frente ao 1T25 e de 46% na comparação com o 2T24. Esse avanço expressivo reflete a forte performance comercial registrada pela Companhia nos períodos recentes, evidenciando o crescimento já contratado da Receita Líquida a ser apropriada ao longo dos próximos trimestres, conforme a evolução física das obras.

A Margem REF alcançou 44,9%, um crescimento de 80 *bps* em relação à margem que havia sido registrada no encerramento do 1T25, e de 150 *bps* em relação ao indicador apurado no final do 2T24. O resultado reafirma a resiliência da rentabilidade do Grupo Direcional, sustentada por uma estratégia consistente de execução e disciplina operacional.



A tabela a seguir apresenta maior detalhamento do Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis:

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receitas a Apropriar de Vendas de Imóveis	3.398,1	3.116,2	2.331,3	9,0%	45,8%
Custo a Incorrer	-1.873,5	-1.742,4	-1.319,2	7,5%	42,0%
Resultado a Apropriar Incorporação	1.524,6	1.373,7	1.012,2	11,0%	50,6%
Margem Resultado de Exercícios Futuros (REF)	44,9%	44,1%	43,4%	0,8 p.p.	1,5 p.p.

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

Ao final do 2º trimestre de 2025, o saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras alcançou R\$ 2,1 bilhão, o que representa um acréscimo de 30% em comparação ao 1T25. Vale ressaltar que parte desse incremento deveu-se ao montante referente à entrada de um novo sócio no capital da Riva, conforme amplamente divulgado ao mercado.

A posição de caixa endossa o compromisso da Companhia com a manutenção de um perfil de liquidez sólido e alinhado a uma estratégia conservadora de estrutura de capital, permitindo o crescimento operacional e a geração de valor aos acionistas.

Caixa e Equivalentes e Aplicações Financeiras (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.251,7	838,0	649,7	49,4%	92,6%
Aplicações Financeiras	872,9	791,5	772,3	10,3%	13,0%
Total	2.124,6	1.629,5	1.422,0	30,4%	49,4%

Contas a Receber

O saldo contábil da linha de Contas a Receber¹ atingiu R\$ 2,4 bilhões ao final do 2T25. É importante mencionar que o Grupo Direcional realiza, de maneira estratégica, operações estruturadas de cessão de recebíveis imobiliários, com a única finalidade de buscar a contínua eficiência na gestão do capital de giro. Esses ativos, embora cedidos, permanecem registrados na rubrica de Contas a Receber, tendo como contrapartida a constituição de uma conta passiva conhecida como Passivo de Cessão.

Considerando o valor líquido de Contas a Receber, ou seja, descontando o referido passivo, observa-se um montante equivalente a R\$ 1,5 bilhão. Com base nesse valor e na Receita Líquida referente a vendas de imóveis, o indicador de Dias de Contas a Receber² foi de 128 dias, o que representou uma redução de 15 dias frente ao indicador observado ao final do 1T25.

Contas a Receber ¹ (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (a)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Venda de Imóveis	2.362,2	2.065,7	1.425,3	14,4%	65,7%
Prestação de Serviços	17,3	16,4	16,4	5,5%	5,1%
Venda de Terreno	5,2	11,4	5,5	-54,9%	-6,6%
Total	2.384,7	2.093,5	1.447,2	13,9%	64,8%
Parcela Circulante	1.280,5	1.106,0	789,2	15,8%	62,3%
Parcela Não-Circulante	1.104,1	987,4	658,0	11,8%	67,8%
Contas a Receber (Venda de Imóveis)	2.362,2	2.065,7	1.425,3	14,4%	65,7%
Passivo de Cessão	877,1	671,1	437,4	30,7%	100,5%
Contas a Receber líquido de Passivo de Cessão	1.485,2	1.394,6	987,8	6,5%	50,3%
Receita Líquida com Venda de Imóveis	1.045,7	878,6	826,6	19,0%	26,5%
Dias de Contas a Receber ²	128	143	108	-10,5%	18,8%

1 - O Contas a Receber contábil de curto prazo é composto pelos saldos devedores dos clientes corrigidos e reconhecidos no resultado proporcionalmente ao PoC (Percentage of Completion), considerando a data do habite-se para o pagamento da parcela de financiamento pelos clientes à Direcional, mais a receita reconhecida dos projetos de empreitada.

2 - Dias de Contas a Receber calculado como Contas a Receber por Venda de Imóveis, líquido de Passivo de Cessão, sobre Receita Líquida com Venda de Imóveis no trimestre, multiplicado por 90 (número de dias em um trimestre).

É importante evidenciar que, pelas regras contábeis atuais, o reconhecimento de contas a receber é proporcional ao índice de execução das respectivas obras (Percentage of Completion - PoC). Sendo assim, o saldo de Contas a Receber das unidades vendidas e ainda não construídas não está integralmente refletido nas Demonstrações Financeiras. Diante disso, o saldo total de Contas a Receber da Companhia ao final do 2T25 era de R\$ 5,8 bilhões.

Desse total, os recebíveis relacionados às operações de financiamento direto ao cliente – seja por meio de tabela direta (em que a Companhia financia integralmente o valor do imóvel ao comprador) ou via crédito pró-soluto (ou seja, quando se considera apenas a parcela não financiada por instituições financeiras) – totalizaram R\$ 2,3 bilhões ao final do 2T25. A tabela abaixo detalha essa carteira gerencial, levando em consideração apenas os recebíveis referentes às SPEs que são consolidadas no balanço da Companhia:

Composição da Carteira Gerencial (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Tabela Direta	1.534	1.396	826	10%	86%
<i>Pré-chaves</i>	471	438	297	7%	59%
<i>Pós-chaves</i>	1.063	958	529	11%	101%
Pró-Soluto	763	689	535	11%	43%
<i>Pré-chaves</i>	237	210	168	13%	41%
<i>Pós-chaves</i>	526	478	367	10%	43%
Carteira Total	2.298	2.085	1.361	10%	69%

Por fim, destaca-se que, ao término do 2T25, o saldo do Passivo de Cessão consolidado no balanço da Companhia era de R\$ 877 milhões. Desse montante, R\$ 668 milhões referem-se a cessão de recebíveis cujos créditos contam com a garantia do imóvel, sendo que, após a conclusão das obras e a formalização da alienação fiduciária, a Companhia não mantém qualquer coobrigação em relação aos créditos. Por sua vez, os recebíveis em caráter pró-soluto totalizaram R\$ 166 milhões no encerramento do período.

Vale ressaltar que, em determinadas operações, há investimentos realizados pela própria Companhia na forma de cotas subordinadas, as quais são contabilizadas no Ativo Não Circulante. No fim do 2T25, o saldo das cotas subordinadas era de R\$ 150 milhões, resultando, assim, em uma exposição líquida em Passivo de Cessão de R\$ 727 milhões. É muito importante frisar que essa subordinação se dá no âmbito de operações de cessão de recebíveis cujos créditos contam com garantia real, por meio de alienação fiduciária das unidades imobiliárias em favor do credor.

Endividamento

O saldo bruto de Empréstimos e Financiamentos foi de R\$ 2,0 bilhões ao final do 2T25, dos quais 88% referem-se a obrigações de longo prazo (passivo não circulante). O prazo médio ponderado de vencimento do endividamento foi de 55 meses.

Levando em conta os saldos de (i) Empréstimos e Financiamentos; (ii) Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras; e (iii) a posição dos contratos de *swaps* de juros a receber ou a pagar, a Companhia encerrou o trimestre com posição caixa líquido de R\$ 138 milhões. O índice de alavancagem, dado pela razão entre Dívida Líquida¹ (ou Caixa Líquido) e Patrimônio Líquido, foi de -4,9% ao final do trimestre. A Companhia segue empenhada em manter sua estrutura de capital em níveis bem equilibrados, prezando sempre por uma abordagem conservadora em relação à alavancagem financeira.

Nesse sentido, vale destacar também que, após o encerramento do trimestre, o Grupo Direcional concluiu com êxito mais uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), com a captação total de R\$ 600 milhões. A operação foi estruturada em quatro séries, com vencimentos em 10 anos (1ª, 2ª e 3ª séries) e 15 anos (4ª série), contribuindo significativamente para o alongamento do perfil da dívida. Como resultado, o prazo médio ponderado do endividamento da Companhia foi ampliado para 71 meses – o mais longo entre os pares do setor. Informações mais detalhadas sobre a oferta podem ser consultadas na seção “Eventos Subsequentes”.

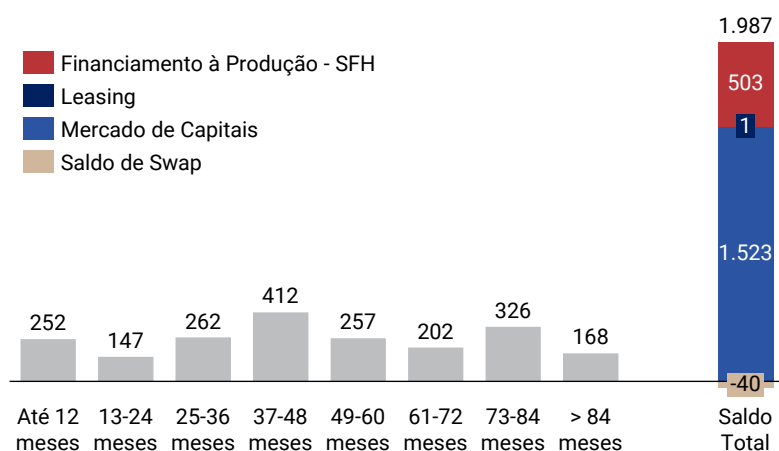
Abaixo, está a abertura do endividamento por modalidade e indexador ao final do 2T25, além do cronograma de amortização.

Endividamento (R\$ milhões, exceto %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Empréstimos e Financiamentos	2.026,9	1.894,1	1.337,5	7,0%	51,5%
CRI	1.523,0	1.482,5	983,0	2,7%	54,9%
Debêntures	0,0	0,0	101,6	0,0%	-100,0%
Financiamento à Produção	502,8	410,9	250,0	22,4%	101,1%
FINAME e Leasing	1,1	0,7	2,9	53,1%	-61,3%
Caixa e Equivalentes	2.124,6	1.629,5	1.422,0	30,4%	49,4%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) antes dos swaps	-97,7	264,6	-84,5	-136,9%	15,6%
Posição de contratos de swaps	39,8	7,2	68,5	454,7%	-41,8%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)¹	-137,5	257,4	-153,0	-153,4%	-10,1%
Dívida Líquida¹ / Patrimônio Líquido	-5,6%	10,9%	-6,3%	-16 p.p.	1 p.p.
Empréstimos e Financiamentos por indexador	2.026,9	1.894,1	1.337,5	7,0%	51,5%
TR	502,8	410,9	250,0	22,4%	101,1%
IPCA ²	808,9	803,2	641,1	0,7%	26,2%
CDI	531,3	498,2	382,2	6,6%	39,0%
Prefixado ²	183,9	181,8	64,2	1,1%	186,4%

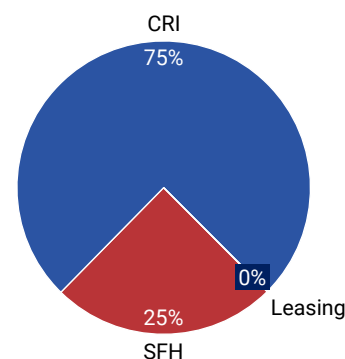
1 - Dívida Líquida (Caixa Líquido): Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

2 - Para os títulos indexados ao IPCA e prefixados, foram contratados instrumentos de swap de taxa de juros para trocar a indexação para CDI.

Cronograma de Amortização da Dívida
(R\$ milhões)



Breakdown Empréstimos e Financiamentos
(% do Saldo)



Geração de Caixa

No 2º trimestre de 2025, houve geração de caixa no montante de R\$ 395 milhões. Vale ressaltar que desse total, R\$ 251 milhões referem-se ao montante líquido recebido pela Companhia em razão da entrada de um novo sócio, com 9,98% de participação no capital da Riva, conforme Fato Relevante publicado em 02 de junho de 2025.

O montante total gerado no acumulado do ano até junho foi de R\$ 380 milhões. Com isso, dado o volume de caixa gerado no período, o Grupo Direcional encerrou o 2T25 com posição caixa líquida.

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

DIVIDENDOS

Em consonância com o perfil da Companhia sempre voltado para o retorno de capital aos seus acionistas, o Conselho de Administração aprovou, no mês de junho, a distribuição de dividendos intermediários no valor de R\$ 2,00 por ação. Os proventos foram creditados aos investidores no dia 04 de julho de 2025 e totalizaram cerca de R\$ 347 milhões.

Dessa maneira, levando em consideração dividendos e recompras de ações, a Direcional superou a marca de R\$ 2,1 bilhões em capital retornado desde o seu IPO, ocorrido em 2009.

EVENTO SUBSEQUENTE - DESDOBRAMENTO DE AÇÕES

Em alinhamento às deliberações ocorridas em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 16 de junho de 2025, a Companhia convocou seus acionistas a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária (AGE), para votar na proposta de desdobramento de suas ações, na proporção de 3 (três) ações ordinárias para cada 1 (uma) ação ordinária detida, sem modificação do valor do capital social da Direcional.

Diante disso, o desdobramento foi aprovado na AGE realizada em 08 de agosto de 2025 e, conseqüentemente, as ações da Companhia passaram a negociar ex-desdobramento no pregão do dia 11 de agosto de 2025. Nesse contexto, o acionista recebeu, para cada 1 (uma) ação originalmente detida, mais 2 (duas) ações, ficando, ao final, com 3 (três) ações ordinárias de emissão da Direcional.

A Companhia destaca que o objetivo do desdobramento concentrou-se em promover um aumento ainda maior da liquidez das ações, além de possibilitar um ajuste na cotação, de modo a tornar o preço por ação mais atrativo e acessível a um maior número de investidores.

EVENTO SUBSEQUENTE - CRI

Após o encerramento 2T25, a Direcional concluiu a liquidação de mais uma emissão de dívida no mercado de capitais. A oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) da Direcional, em conjunto com a sua subsidiária Riva, resultou em uma captação de R\$ 600 milhões, sendo R\$ 400 milhões destinados diretamente à Direcional e R\$ 200 milhões destinados à Riva.

A emissão, classificada com *rating* brAAA pela S&P Global Ratings, foi estruturada em quatro séries: a 1ª, a 2ª e a 3ª com vencimento em 10 anos, e a 4ª série com vencimentos em 15 anos. Essa operação permitiu à Companhia ampliar o prazo médio do endividamento para 71 meses – o mais longo entre os *players* do setor – reforçando sua estratégia de alongamento do perfil da dívida e otimizando sua estrutura de capital. Além disso, a emissão contribuiu para a contínua redução do custo de capital de terceiros, em alinhamento à disciplina da Direcional em manter uma gestão financeira eficiente e responsável.

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

CÓDIGO DA AÇÃO: DIRR3

Cotação em 30/06/2025: R\$ 40,82¹

Número de Ações (Ex-Tesouraria):
173 milhões¹

Valor de Mercado:
R\$ 7,1 bilhões / US\$ 1,3 bilhões

Free Float:
63%

Volume médio diário 2T25:
2,0 milhões de ações
R\$ 73,5 milhões
9.728 negócios

CONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Data: 12/08/2025 - Terça-feira
09:00 - Horário de Brasília
08:00 - Horário de Nova Iorque

Dados para Conexão:

Zoom
https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_d11a1a3AQQusMSqGU1LpQg

YouTube
<https://www.youtube.com/live/dN2kmm3ZMcE>

CONTATOS

Equipe de RI
(31) 3431-5509 | (31) 3431-5512
ri@direcional.com.br
ri.direcional.com.br

Site Institucional
www.direcional.com.br

Endereço
Rua dos Otoni, 177 - 14º andar
Belo Horizonte - MG
CEP: 30.150-270

1 - Considera o preço da ação e o número de ações antes do desdobramento aprovado em 08/08/2025. Após o desdobramento, o número de ações da Companhia passou a ser de 520 milhões e a cotação de fechamento em 30/06/2025 representou R\$ 13,61.

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

IFRS

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	30/06/2025	31/12/2024	Δ %
Ativo circulante	5.250.822	4.571.386	15%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	2.124.580	1.615.181	32%
Contas a receber	1.280.505	992.821	29%
Estoques	1.497.527	1.643.111	-9%
Crédito com partes relacionadas	75.761	71.054	7%
Tributos a recuperar	46.453	37.062	25%
Contas a receber por alienação de investimentos	3.774	5.833	-35%
Outros créditos	222.222	206.324	8%
Ativo não circulante	6.316.036	5.496.020	15%
Aplicações financeiras	149.823	99.714	50%
Contas a receber	1.104.148	846.706	30%
Estoques	4.416.854	3.888.979	14%
Depósitos judiciais	23.959	21.555	11%
Tributos a recuperar	9.574	20.611	-54%
Contas a receber por alienação de investimentos	5.799	7.630	-24%
Outros créditos	175.633	143.513	22%
Investimentos	138.434	212.504	-35%
Imobilizado	252.372	220.762	14%
Intangível	39.440	34.046	16%
Total do ativo	11.566.858	10.067.406	15%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	30/06/2025	31/12/2024	Δ %
Passivo circulante	1.791.260	1.508.358	19%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	252.391	202.562	25%
Passivo de cessão	204.067	169.847	20%
Fornecedores	140.235	128.837	9%
Fornecedores - Risco Sacado	12.571	7.576	66%
Obrigações trabalhistas	81.795	68.360	20%
Obrigações tributárias	58.918	55.567	6%
Financiamento por arrendamento	10.371	7.911	31%
Credores por imóveis compromissados	203.878	194.059	5%
Adiantamento de clientes	102.423	66.546	54%
Outras contas a pagar	185.879	184.636	1%
Dividendos a pagar	346.664	299.399	16%
Provisão para garantia	22.561	21.964	3%
Débitos com partes relacionadas	169.507	101.094	68%
Passivo não circulante	7.304.948	6.335.297	15%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.774.509	1.347.099	32%
Passivo de cessão	673.029	524.452	28%
Fornecedores	12.878	11.116	16%
Provisão para garantia	23.985	21.072	14%
Obrigações tributárias	47.551	28.523	67%
Financiamento por arrendamento	78.332	75.773	3%
Credores por imóveis compromissados	4.001.081	3.655.700	9%
Adiantamento de clientes	573.462	568.086	1%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	38.316	34.319	12%
Outras contas a pagar	81.805	69.157	18%
Patrimônio líquido	2.470.650	2.223.751	11%
Capital social	1.181.857	1.181.857	-
Gastos com emissões de ações	-21.994	-21.994	-
Ações em tesouraria	-4.065	-9.536	-57%
Reservas de capital	185.540	185.178	0%
Ajuste de avaliação patrimonial	151.699	-31.759	-578%
Reservas de lucro	362.333	711.711	-49%
Lucro do período	348.258	-	-
	2.203.628	2.015.457	9%
Participação dos não controladores	267.022	208.294	28%
Total do passivo e patrimônio líquido	11.566.858	10.067.406	15%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ mil)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
Receita operacional líquida	1.065.210	894.132	844.220	19,1%	26,2%	1.868.275	1.513.662	23,4%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-650.982	-548.851	-541.592	18,6%	20,2%	-1.199.833	-970.432	23,6%
Lucro bruto	414.228	345.281	302.628	20,0%	36,9%	668.442	543.230	23,0%
Despesas gerais e administrativas	-60.634	-55.133	-52.355	10,0%	15,8%	-115.767	-101.485	14,1%
Despesas comerciais	-96.860	-80.985	-71.239	19,6%	36,0%	-177.845	-126.304	40,8%
Resultado com equivalência patrimonial	14.911	12.368	19.423	20,6%	-23,2%	27.279	45.876	-40,5%
Outras receitas e despesas operacionais	-46.633	-25.081	-17.150	85,9%	171,9%	-71.714	-21.798	229,0%
Receitas (despesas) operacionais	-189.216	-148.831	-121.321	27,1%	56,0%	-338.047	-203.711	65,9%
Despesas financeiras	-79.992	-61.290	-65.707	30,5%	21,7%	-141.282	-105.956	33,3%
Receitas financeiras	98.161	77.401	69.213	26,8%	41,8%	175.562	132.670	32,3%
Resultado financeiro	18.169	16.112	3.506	12,8%	418,2%	34.280	26.714	28,3%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	243.181	212.562	184.813	14,4%	31,6%	364.675	366.233	-0,4%
IR e CSLL - corrente e diferido	-22.538	-21.109	-14.901	6,8%	51,3%	-43.647	-27.324	59,7%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	220.643	191.453	169.912	15,2%	29,9%	321.028	338.909	-5,3%
Participantes em SCPs e SPEs	-36.901	-26.936	-23.743	37,0%	55,4%	-63.836	-42.456	50,4%
Lucro líquido do período	183.742	164.516	146.169	11,7%	25,7%	257.191	296.453	-13,2%
Margem Bruta	38,9%	38,6%	35,8%	0,3 p.p.	3,0 p.p.	35,8%	35,9%	-0,1 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	41,7%	41,5%	37,8%	0,2 p.p.	3,9 p.p.	38,8%	37,6%	1,2 p.p.
Margem Líquida	17,2%	18,4%	17,3%	-1,2 p.p.	-0,1 p.p.	13,8%	19,6%	-5,8 p.p.

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

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA

Demonstração de Fluxo de Caixa - Consolidado (RS Mil)	30/06/2025	30/06/2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	455.742	366.233
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	37.748	34.777
Resultado de equivalência patrimonial	-27.279	-45.876
Receita de aplicações financeiras	-48.617	-36.168
Provisão para garantia	15.906	9.809
Juros sobre encargos e financiamentos	124.339	100.298
Hedge accounting - Valor justo	20.043	-26.388
Resultado com derivativos	-20.022	12.355
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	12.832	10.975
Resultado com permuta física	-24.582	-29.502
Alienação de investimentos	-13.596	-39.730
Amortização de Mais Valia	5.376	0
Correção do contas a receber por aquisição de participações societárias	-38	0
Baixa de arrendamentos	0	-2.898
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	14.965	19.939
Ajuste a valor presente sobre financiamento por arrendamento	2.733	2.855
Despesas com cessão de recebíveis	6.518	2.520
Ajuste ao valor realizável líquido de estoque concluído	147	0
Correção passivo de cessão	31.979	6.617
Provisão para perdas de contas a receber	40.875	24.927
Provisão para plano de opções de ações	7.144	2.635
Provisão para participação nos Lucros	3.834	10.796
Acréscimos (decréscimo) em ativos		
Contas a receber	-586.330	-489.568
Estoques	135.919	116.020
Créditos diversos	-31.843	-33.288
Partes relacionadas	-20.546	-8.111
Depósitos judiciais	-2.404	-2.935
Tributos a recuperar	1.646	-4.902
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	-4.192	24.012
Obrigações trabalhistas	9.601	9.265
Obrigações tributárias	19.941	9.921
Credores por imóveis compromissados	-100.149	-81.585
Adiantamento de clientes	12.629	53.594
Contas a pagar	7.140	-12.972
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	-8.835	-10.078
Partes relacionadas	68.413	13.169
Garantia de obra	-12.396	-10.934
Outros Passivos	21.410	0
Imposto de renda e contribuição social pagos	-37.999	-20.895
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	118.052	-25.113
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo (Decréscimo) de investimentos (SCPs e SPEs)	-5.527	-84.595
Dividendos recebidos	44.792	8.827
Alienação de investimentos	74.232	124.271
Aportes e Mútuos	8.643	19.490
Acréscimo do imobilizado	-36.485	-12.881
Acréscimo de intangível	-12.945	-25.124
Aplicações financeiras	-51.236	-97.100
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	21.474	-67.112
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Alienação de ações em tesouraria	1	0
Dividendos pagos	-299.399	-81.165
Ingresso de Cessão de recebíveis	240.965	277.459
Pagamento de Cessão de recebíveis	-106.362	-36.333
Recompra de Ações	-11.274	0
Amortização do financiamento por arrendamento	-4.730	-4.441
Juros pagos sobre arrendamento	-413	0
Ingressos de empréstimos	709.604	212.909
Pagamento de Custos de estruturação de dívidas	-15.545	-33
Amortizações dos empréstimos	-297.590	-189.198
Juros pagos	-73.477	-57.650
Dividendos pagos a sócios não controladores	-47.118	-24.877
Aumento (redução) de capital por não controladores	225.467	11.316
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	320.129	107.987
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	459.655	15.762
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	792.054	633.978
No final do período	1.251.709	649.740

GLOSSÁRIO

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

MCMV	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1, 2 e 3”. Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados “Popular”.
Riva	Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPes objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.
Legado	Empreendimentos do segmento MAC desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Belo Horizonte, August 11th, 2025 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and mid-income projects, and operating in several regions of the Brazilian territory, discloses here its operating and financial statements for the second quarter of 2025 (2Q25). Unless otherwise expressed, the information in this document is expressed in the national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (PSV) demonstrates the consolidated value (100%). The Company's consolidated financial statements are prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, which are based on Brazilian Corporate Law and on the regulations issued by the Brazilian Securities Commission (CVM).

2Q25 EARNINGS RELEASE

- ✓ **ADJUSTED GROSS MARGIN¹ REACHES 41.7% IN 2Q25, THE HIGHEST LEVEL IN COMPANY'S HISTORY: UP 20 BPS VERSUS 1Q25 AND 390 BPS VERSUS 2Q24**
- ✓ **RECORD-HIGH NET REVENUE FOR A SINGLE QUARTER: BRL 1.1 BILLION IN 2Q25 (+19% VERSUS 1Q25 AND +26% VERSUS 2Q24)**
- ✓ **BACKLOG MARGIN OF 44.9%, AN INCREASE OF 80 BPS COMPARED TO 1Q25 AND 150 BPS COMPARED TO 2Q24**
- ✓ **NET INCOME REACHES BRL 184 MILLION IN THE QUARTER, GROWING 12% VERSUS 1Q25 AND 26% VERSUS 2Q24**
- ✓ **ANNUALIZED ROE OF 34% IN 2Q25, A NEW RECORD FOR THE INDICATOR**

OTHER HIGHLIGHTS

- Net Revenue reached **BRL 2.0 billion** in the 1st half of the year (1H25), up **29%** from 1H24.
- Total Net Revenue² of **BRL 1.4 billion** in 2Q25 and of **BRL 5.0 billion** in the last 12 months (2Q25 LTM).
- In 1H25, Net Income totaled **BRL 348 million**, with a Net Margin of **17.8%** in the period.
- Deferred (Backlog) Revenue of **BRL 3.4 billion** at the end of the quarter.
- Cash Generation of **BRL 395 million** in 2Q25.
- Dividends distributed totaled **BRL 347 million** in the quarter, equivalent to **BRL 2.00 per share**.

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

2 - Adjustment including revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled SPVs or jointly controlled with partners).



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM THE BOARD.....	3
KEY FIGURES	5
LAUNCHES.....	6
NET SALES	7
NET SALES SPEED (VSO INDEX)	8
Canceled Sales.....	8
INVENTORY.....	9
TRANSFERS.....	9
PROJECTS DELIVERED.....	10
LANDBANK	10
Land Acquisition.....	10
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	11
Net Revenue	11
Gross Profit	11
General and Administrative Expenses (G&A)	12
Selling Expenses	13
Equity Income	13
Other Operating Income and Expenses.....	13
EBITDA.....	14
Financial Results	14
Non-controlling Interest in SPVs and SCPs (“Minority Interests”)	15
Net Income.....	15
Deferred Results from Real Estate Sales	16
BALANCE SHEET HIGHLIGHTS	17
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	17
Accounts Receivable.....	17
Indebtedness.....	18
Cash Generation ¹	19
DIVIDENDS	20
SUBSEQUENT EVENT: STOCK SPLIT.....	20
SUBSEQUENT EVENT: CRI ISSUANCE.....	20
CONSOLIDATED BALANCE SHEET	22
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT	23
CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	24
GLOSSARY	25



MESSAGE FROM THE BOARD

We are pleased to present the results for the second quarter of 2025 (2Q25). Consistency and breakthroughs are words that best describe the operational and financial achievements we delivered during the period. As we reach the halfway point of the year, we are confident that the execution of our strategic plan has translated into strong results so far—and that we are on the right path to achieving even more.

In 2Q25, the Potential Sales Value (PSV) of launches reached the highest level in our history: BRL 1.9 billion (BRL 1.4 billion % Company). This performance represented an acceleration of 111% compared to the previous quarter and 40% versus the year-ago period. Of the total, 56% corresponds to Direcional projects, while 44% were launched under Riva. In this context, we highlight the significant contribution of our middle-income-focused subsidiary to the Group's operations – 2Q25 was also the best quarter ever for Riva, in terms of launches, with BRL 842 million. Considering the launches for the first half of the year, we reached BRL 2.8 billion (BRL 2.2 billion % Company), with BRL 1.7 billion from Direcional and BRL 1.1 billion from Riva.

Net Sales also delivered a solid performance this quarter, with PSV reaching BRL 1.7 billion (BRL 1.3 billion % Company), representing an increase of 26% compared to 1Q25. In 1H25, net contracted sales totaled BRL 3.0 billion (BRL 2.4 billion % Company).

In line with our annual plan, our Net Sales Speed (VSO index) accelerated by 300 bps quarter over quarter, reaching 26% in 2Q25. Breaking the indicator down by segment, VSO for Direcional projects also reached 26% (+320 bps over the previous quarter), while Riva posted a VSO of 27% (+270 bps in the quarter). As we have been emphasizing in recent earnings releases, we remain focused on accelerating turnover to shorten the cash cycle and optimize business profitability.

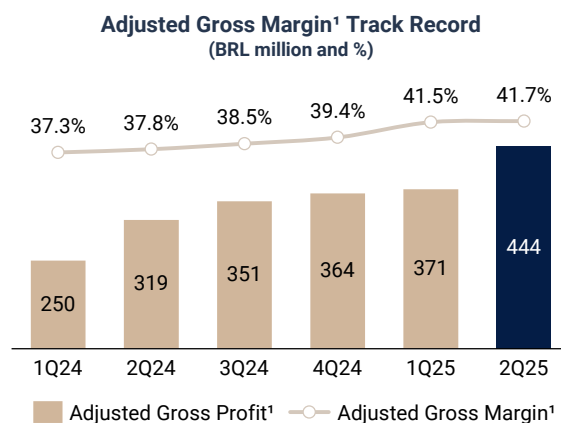
Strong operating performance has continued to support outstanding financial results, quarter after quarter. For the first time in our history, Net Revenue surpassed the billion mark – more specifically, we recognized BRL 1.1 billion in 2Q25. This represents a 19% growth compared to 1Q25 and 26% versus 2Q24. In the first half of the year, Net Revenue totaled BRL 2.0 billion, up 29% from 1H24.

Additionally, when considering revenue recognized by SPVs not consolidated in our balance sheet (those jointly controlled with partners or non-controlled), Total Net Revenue¹ reached BRL 1.4 billion in 2Q25, an increase of 22% quarter over quarter and 24% year over year. In 1H25, Total Net Revenue¹ was BRL 2.6 billion (+23% vs. 1H24) and over the last 12 months (2Q25 LTM), BRL 5.0 billion (+31% vs. 2Q24 LTM). As per applicable accounting standards, revenue from these SPVs is not consolidated into Direcional's top line. Instead, the net result of these projects is recognized under Equity Income, in proportion to our ownership in each SPV.

Analyzing Deferred Revenue from real estate sales (Backlog Revenue), we saw a strong balance of BRL 3.4 billion at the end of the quarter, reflecting the solid commercial performance we have consistently delivered. As construction advances, this contracted revenue is expected to be recognized in the Company's results over the coming quarters. In this regard, the Backlog Margin remains at historically high levels, reaching 44.9%, an increase of 80 bps over the previous quarter and 150 bps over the same period last year.

Similarly, we also set a new record for Adjusted Gross Margin², which reached 41.7% in 2Q25, 20 bps above 1Q25 (the previous record) and 390 bps above 2Q24. This performance was largely driven by a more favorable revenue mix from project cycles with stronger profitability, reinforcing the ongoing improvement in business margins. The adjacent chart illustrates the steady growth of Adjusted Gross Profit² and Adjusted Gross Margin², driven by our continued focus on operational efficiency.

On the expense side, we saw a 50-bps dilution in G&A as a percentage of Net Revenue in 2Q25, both quarter over quarter and year over year, with the ratio reaching 5.7%. When considering Total Net Revenue¹, the ratio came in at 4.3%, also showing a 50-bps dilution over 1Q25. In turn, Selling Expenses came to 9.1% of Net Revenue for the quarter. Despite stronger volume of launches, sales and revenue, the indicator remained in line with the previous quarter.





As a result, Net Income at the end of 2Q25 totaled BRL 184 million – the highest quarterly figure ever recorded by Direcional – representing growth of 12% over 1Q25 and 26% over 2Q24. Net Margin for the period stood at 17.2%. In 1H25, Net Income totaled BRL 348 million, up 17% versus the same period in 2024, with a Net Margin of 17.8%.

It is important to highlight that, despite the absence of non-recurring effects in 2Q25, when analyzing the Company's Operating Net Income³ metric, there was a 16% growth in comparison with 1Q25, while versus 2Q24, the growth rate reached 36%. Annualized ROE also reached a new record high of 34%. In the first half of the year, Operating Net Income³ amounted to BRL 342 million, representing a 34% increase over 1H24. Operating Net Margin³ expanded 50 bps in the period, reaching 17.4%.

During the quarter, we announced the entry of a new shareholder into Riva's capital, with a 9.98% equity stake, pursuant to the memorandum of understanding signed and disclosed to the market in December 2024. As a result of the transaction, we received approximately BRL 251 million.

Including this amount, along with other cash inflows from core business operations, the Company generated BRL 395 million in cash during the quarter. Accordingly, we ended the first half with a net cash⁴ position of BRL 138 million and, consequently, a leverage ratio⁵ of -5,6%. As always, maintaining a solid and balanced capital structure remains a core pillar of our business model.

To further strengthen the Company's cash position, we successfully completed another public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI) after the close of the quarter, raising approximately BRL 600 million. Supported by our brAAA rating – which has been in place since 2021 – the issuance was structured into four series, three of which mature in 10 years and one with a notable 15-year maturity. With this transaction, we continue to reduce our cost of debt while further extending our debt maturity profile. After the issuance, the weighted average debt maturity rose to 71 months – the longest in the industry.

The strong operational and financial performance Direcional has delivered over the years enables us to consistently prioritize capital return to those who believe in our business and in how we run it. In this spirit, in June, the Company's Board of Directors approved another dividend distribution – this time in the significant amount of BRL 2.00 per share. In total, approximately BRL 347 million was paid out to shareholders. Considering dividends and share buybacks, Direcional has now returned more than BRL 2.1 billion in capital since its IPO.

We also took an important step to further enhance our stock's liquidity. In line with the Board's resolution and management's proposal, shareholders approved a stock split in a 3-for-1 ratio, with no change to Direcional's total capital. As a result, each shareholder received two additional shares for every share held on the record date. We believe that making the share price more accessible opens the door for more people to become investors in the Company and join us on the journey toward delivering ever-stronger results.

Finally, we take this opportunity to thank the thousands of employees whose dedication makes all of these achievements possible. Together, we are continually growing our footprint in the market, consistently strengthening the Direcional Group's name.

Thank you,

The Management - Direcional Engenharia S/A

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

2 - Adjustment excluding capitalized interest.

3 - Adjustment excluding non-recurring results under "Other Operating Income and Expenses", expenses with sale of receivables and equity swap results, as applicable.

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

5 - Result of Net Debt (Net Cash) divided by Shareholders' Equity for the period.

KEY FIGURES

	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Main Financial Figures (BRL million, except %)								
Net Revenue	1,065.2	894.1	844.2	19.1%	26.2%	1,959.3	1,513.7	29.4%
Gross Profit	414.2	345.3	302.6	20.0%	36.9%	759.5	543.2	39.8%
Gross Margin	38.9%	38.6%	35.8%	0 p.p.	3 p.p.	38.8%	35.9%	3 p.p.
Adjusted Gross Profit ¹	443.9	371.2	318.9	19.6%	39.2%	815.1	568.7	43.3%
Adjusted Gross Margin ¹	41.7%	41.5%	37.8%	0 p.p.	4 p.p.	41.6%	37.6%	4 p.p.
Net Income	183.7	164.5	146.2	11.7%	25.7%	348.3	296.5	17.5%
Net Margin	17.2%	18.4%	17.3%	-1 p.p.	0 p.p.	17.8%	19.6%	-2 p.p.
Operating Net Income ²	183.7	157.9	135.1	16.3%	36.0%	341.7	255.2	33.9%
Operating Net Margin ²	17.2%	17.7%	16.0%	0 p.p.	1 p.p.	17.4%	16.9%	1 p.p.
Launches (BRL million, except units and %)								
PSV Launched - 100%	1,903.9	901.2	1,360.7	111.3%	39.9%	2,805.1	2,257.2	24.3%
Direcional	1,062.0	671.5	867.2	58.2%	22.5%	1,733.5	1,199.5	44.5%
Riva	841.9	229.7	493.5	266.6%	70.6%	1,071.6	1,057.7	1.3%
PSV Launched - % Company	1,393.0	802.4	1,196.8	73.6%	16.4%	2,195.4	1,850.2	18.7%
Direcional	880.2	640.9	786.5	37.3%	11.9%	1,521.1	1,045.5	45.5%
Riva	512.8	161.5	410.2	217.6%	25.0%	674.3	804.7	-16.2%
Launched Units	5,096	3,424	4,187	48.8%	21.7%	8,520	6,425	32.6%
Direcional	3,661	2,897	3,343	26.4%	9.5%	6,558	4,261	53.9%
Riva	1,435	527	844	172.3%	70.0%	1,962	2,164	-9.3%
Net Sales (BRL million, except units and %)								
Net Sales - PSV 100%	1,677.3	1,326.5	1,618.8	26.4%	3.6%	3,003.8	2,926.4	2.6%
Direcional	996.5	843.8	967.3	18.1%	3.0%	1,840.3	1,724.3	6.7%
Riva	680.8	482.7	651.5	41.0%	4.5%	1,163.5	1,202.2	-3.2%
Net Sales - PSV % Company	1,296.4	1,099.8	1,260.1	17.9%	2.9%	2,396.2	2,264.3	5.8%
Direcional	852.8	687.2	787.5	24.1%	8.3%	1,539.9	1,374.8	12.0%
Riva	443.6	412.6	472.6	7.5%	-6.1%	856.2	889.5	-3.7%
Contracted Units	5,176	4,330	5,354	19.5%	-3.3%	9,506	9,581	-0.8%
Direcional	3,781	3,260	3,831	16.0%	-1.3%	7,041	6,695	5.2%
Riva	1,395	1,070	1,523	30.4%	-8.4%	2,465	2,886	-14.6%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV 100%	26%	23%	26%	3.0 p.p.	0.0 p.p.	40%	40%	0.0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3.2 p.p.	-0.1 p.p.	39%	39%	0.0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2.7 p.p.	0.2 p.p.	41%	41%	0.7 p.p.
Other Indicators (BRL million, except %)								
Adjusted Annualized ROE ²	34%	30%	33%	29%	25%	24%	20%	20%
Net Debt ³ (Net Cash)	-137.5	257.4	-68.2	91.3	-153.0	66.1	-72.1	-88.8
Equity	2,470.7	2,366.7	2,223.8	2,245.5	2,438.6	2,271.2	2,110.6	2,093.5
Net Debt / Equity	-5.6%	10.9%	-3.1%	4.1%	-6.3%	2.9%	-3.4%	-4.2%
Cash Generation ⁴	394.9	-14.9	159.5	32.9	219.0	-57.0	-15.5	-51.1
Inventory (PSV 100%)	4,716.0	4,457.9	4,787.1	4,491.8	4,591.7	4,777.6	5,146.3	5,021.4
Landbank (PSV 100%)	49,901.3	46,253.3	46,239.9	43,238.9	39,678.3	37,282.6	36,301.4	35,769.6

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

2 - Adjustment excluding non-recurring results under "Other Operating Income and Expenses", expenses with sale of receivables and equity swap results, as applicable.

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

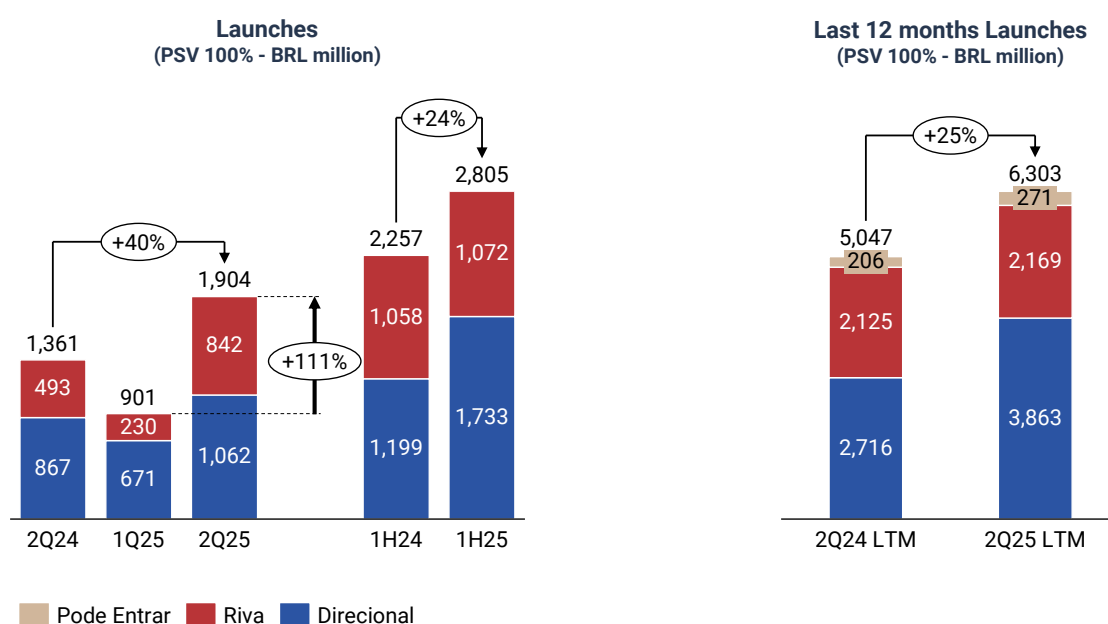
4 - Change in net debt adjusted by payment of dividends, share buybacks and the change in the balance of interest rate swap contracts.



LAUNCHES

In the second quarter of 2025 (2Q25), the PSV launched by Direcional Group was BRL 1.9 billion (BRL 1.4 billion % Company), representing an increase of 111% compared to 1Q25 and 40% compared to 2Q24. This was the highest quarterly launch volume in the Company's history. Direcional-branded products accounted for 56% of the launched PSV, while Riva projects represented 44%.

Considering the first half of the year (1H25), Launches totaled BRL 2.8 billion (BRL 2.2 billion % Company). Compared to the same period in 2024, this represents a 24% growth in launch volume. As a result, in the last 12 months ended in 2Q25 (2Q25 LTM), launched PSV reached BRL 6.3 billion (BRL 5.0 billion % Company), 25% higher than the 2Q24 LTM figure.



Launches (BRL million, except units and %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
PSV Launched (PSV 100%)	1,903.9	901.2	1,360.7	111.3%	39.9%	2,805.1	2,257.2	24.3%
Direcional	1,062.0	671.5	867.2	58.2%	22.5%	1,733.5	1,199.5	44.5%
Riva	841.9	229.7	493.5	266.6%	70.6%	1,071.6	1,057.7	1.3%
PSV Launched (% Company)	1,393.0	802.4	1,196.8	73.6%	16.4%	2,195.4	1,850.2	18.7%
Direcional	880.2	640.9	786.5	37.3%	11.9%	1,521.1	1,045.5	45.5%
Riva	512.8	161.5	410.2	217.6%	25.0%	674.3	804.7	-16.2%
Launched Units	5,096	3,424	4,187	48.8%	21.7%	8,520	6,425	32.6%
Direcional	3,661	2,897	3,343	26.4%	9.5%	6,558	4,261	53.9%
Riva	1,435	527	844	172.3%	70.0%	1,962	2,164	-9.3%
Average % Company	73.2%	89.0%	88.0%	-16 p.p.	-15 p.p.	78.3%	82.0%	-4 p.p.

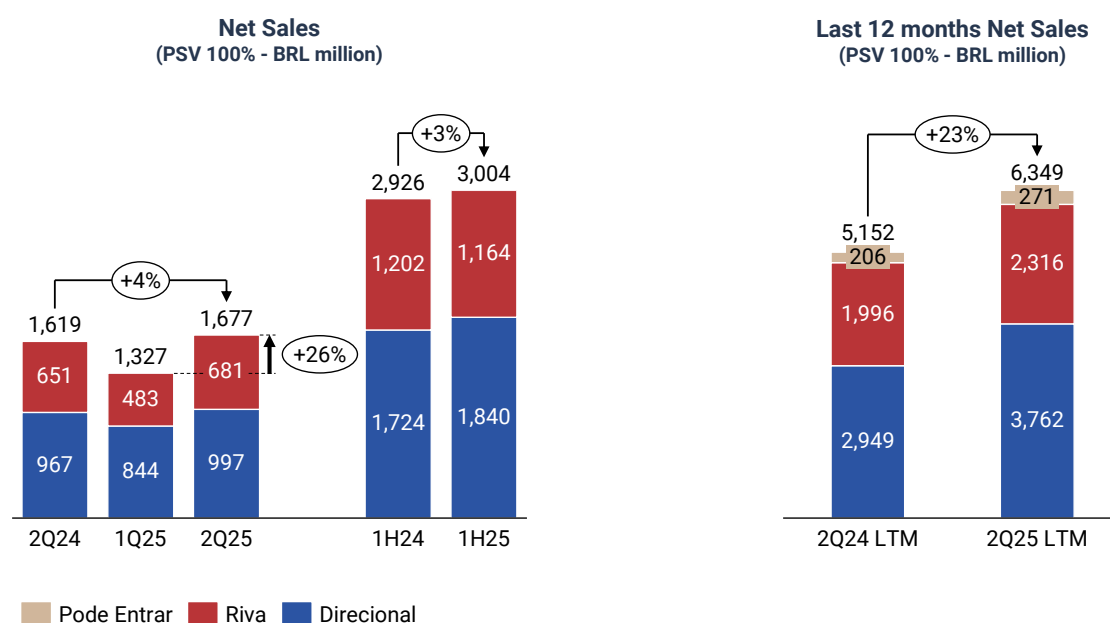


NET SALES

Net Sales reached BRL 1.7 billion in the quarter (BRL 1.3 billion % Company). This performance represented a 26% growth over the previous quarter and a 4% increase compared to the year-ago period. Direcional-branded products accounted for 59% of the sales mix, while Riva-branded products represented 41%.

In 1H25, Net Sales totaled BRL 3.0 billion (BRL 2.4 billion % Company), 3% higher than in 1H24. Thus, Net Sales over the last 12 months reached BRL 6.3 billion (BRL 5.0 billion % Company), reflecting a 23% increase versus 2Q24 LTM.

It is important to note that a portion of sales came from projects developed through non-controlled Special Purpose Vehicles (SPVs) or jointly controlled ventures with partners. As a result, revenue from these sales is not consolidated into the Company's accounting revenue. In 2Q25, 81% of Net Sales were related to projects that contribute directly to the Company's Net Revenue, while the remaining 19% will impact results through the Equity Income line, based on Direcional Group's ownership stake in each SPV.

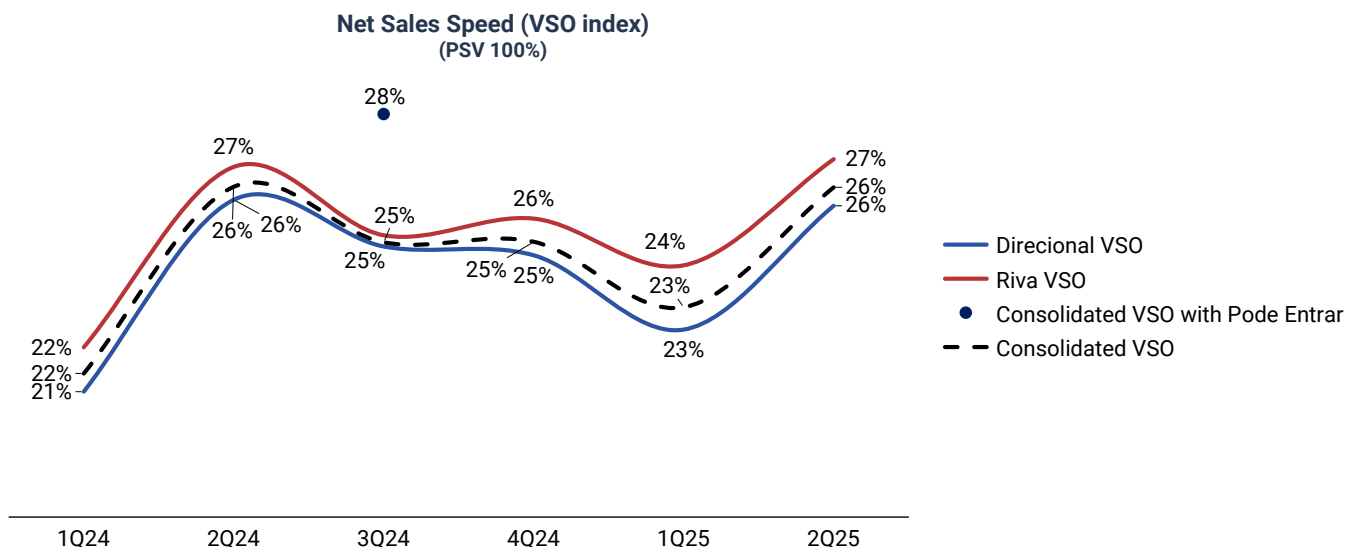


Contracted Net Sales (BRL million, except units and %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Net Sales (PSV 100%)	1,677.3	1,326.5	1,618.8	26.4%	3.6%	3,003.8	2,926.4	2.6%
Direcional	996.5	843.8	967.3	18.1%	3.0%	1,840.3	1,724.3	6.7%
Riva	680.8	482.7	651.5	41.0%	4.5%	1,163.5	1,202.2	-3.2%
Net Sales (% Company)	1,296.4	1,099.8	1,260.1	17.9%	2.9%	2,396.2	2,264.3	5.8%
Direcional	852.8	687.2	787.5	24.1%	8.3%	1,539.9	1,374.8	12.0%
Riva	443.6	412.6	472.6	7.5%	-6.1%	856.2	889.5	-3.7%
Contracted Units	5,176	4,330	5,354	19.5%	-3.3%	9,506	9,581	-0.8%
Direcional	3,781	3,260	3,831	16.0%	-1.3%	7,041	6,695	5.2%
Riva	1,395	1,070	1,523	30.4%	-8.4%	2,465	2,886	-14.6%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV 100%	26%	23%	26%	3.0 p.p.	0.0 p.p.	40%	40%	0.0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3.2 p.p.	-0.1 p.p.	39%	39%	0.0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2.7 p.p.	0.2 p.p.	41%	41%	0.7 p.p.

NET SALES SPEED (VSO INDEX)

The consolidated Net Sales Speed – measured by the VSO indicator (Net Sales Over Supply ratio) – accelerated to 26% in 2Q25, a 300-bps increase compared to 1Q25 and in line with the 2Q24 figure.

The VSO index for Direcional's projects was 26% in the quarter, up 320 bps from the previous quarter. Meanwhile, Riva's VSO reached 27%, representing a 270-bps increase over the 1Q25 level.

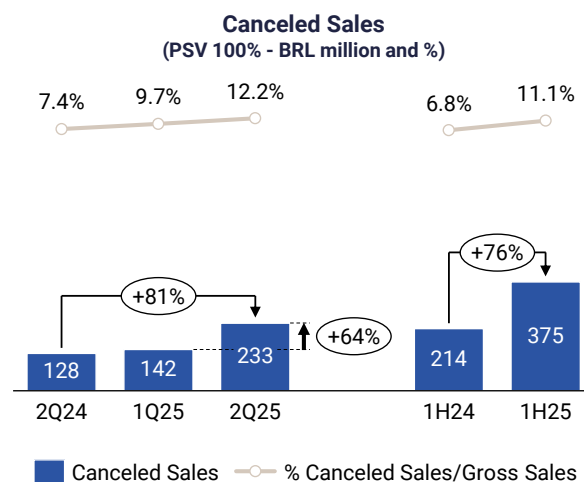


Canceled Sales

In the second quarter of 2025, canceled PSV totaled BRL 233 million (BRL 177 million % Company). As a result, the ratio of Canceled Sales to Gross Contracted Sales was 12.2% for the quarter.

In the first half of 2025, cancellations totaled BRL 375 million (BRL 288 million % Company), resulting in a cancellation rate of 11.1% relative to total Gross Sales in the period.

The table below provides further details on the cancellations during the period:



Canceled Sales ¹ (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Canceled Sales (PSV 100%)	-233.0	-142.1	-128.4	63.9%	81.4%	-375.1	-213.7	75.5%
Gross Sales	1,910.3	1,468.6	1,747.2	30.1%	9.3%	3,378.9	3,140.2	7.6%
% Canceled Sales / Gross Sales	12.2%	9.7%	7.4%	2.5 p.p.	4.8 p.p.	11.1%	6.8%	4.3 p.p.
Canceled Sales (% Company)	-176.7	-111.2	-99.0	58.9%	78.4%	-287.9	-168.9	70.4%
Gross Sales	1,473.1	1,211.0	1,359.1	21.6%	8.4%	2,684.1	2,433.2	10.3%
% Canceled Sales / Gross Sales	12.0%	9.2%	7.3%	2.8 p.p.	4.7 p.p.	10.7%	6.9%	3.8 p.p.

1 - In canceled PSV, transfers of credit from customers of the unit originally acquired to another unit of our inventory are disregarded.

INVENTORY

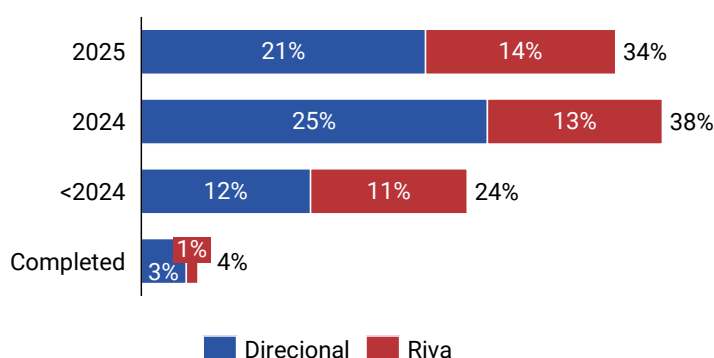
Direcional Group's Inventory totaled BRL 4.7 billion (BRL 3.9 billion % Company) at the end of 2Q25, corresponding to 13,709 units. Only 4% of the total PSV refers to completed units.

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

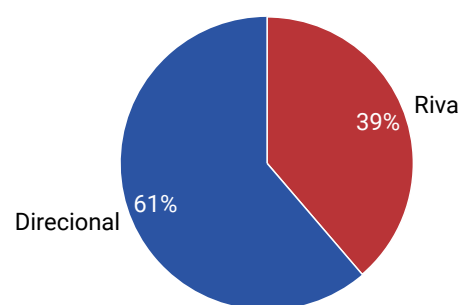
Breakdown of Inventory at Market Value (BRL million, except units and %)	Total PSV			% Company PSV		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	2,735	1,787	4,522	2,424	1,303	3,726
% Total	58%	38%	96%	63%	34%	96%
Completed (BRL million)	154	40	194	107	28	135
% Total	3%	1%	4%	3%	1%	4%
Total (BRL million)	2,889	1,827	4,716	2,531	1,331	3,862
% Total	61%	39%	100%	66%	34%	100%
Total Units	10,162	3,547	13,709	10,162	3,547	13,709
% Total Units	74%	26%	100%	74%	26%	100%

The following charts provide additional information on the Inventory and its breakdown. Notably, 72% of the PSV in Inventory corresponds to projects launched from 2024 onward.

Inventory by Year of Launch
(PSV 100%)



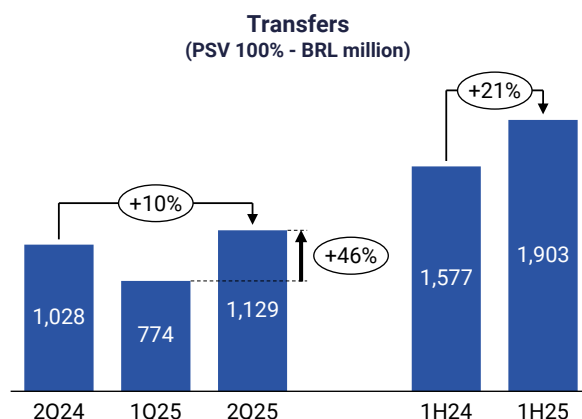
Inventory Breakdown
(PSV 100%)



TRANSFERS

The Potential Sales Value of transferred units in 2Q25 totaled BRL 1.1 billion, representing a 46% growth compared to the previous quarter and 10% versus the year-ago period. This was the highest volume of transfers ever recorded by the Company in a single quarter.

In 1H25, the transferred PSV reached BRL 1.9 billion, representing an increase of 21% compared to the BRL 1.6 billion recorded in 1H24. This performance reflects the acceleration in the pace of transfers, aligned with the Company's operational expansion.



PROJECTS DELIVERED

During 2Q25, 10 projects or construction phases were delivered, totaling 3,186 units. Of this total, 82% correspond to products launched under the Direcional brand, which focuses on the affordable housing segment, while the remaining 18% refers to the Riva brand, targeting the mid-income market.

In the first half of 2025, 18 projects/phases were delivered, amounting to 5,946 units. Of this volume, 62% were under Direcional and 38% under Riva, highlighting the Company's solid presence across both segments.

LANDBANK

At the end of 2Q25, Direcional Group's landbank totaled a PSV of BRL 49.9 billion (BRL 44.9 billion % Company), representing a development potential of approximately 218,000 units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 12% of the total PSV, with 87% paid through swaps, resulting in minimal cash outflow prior to the start of development.

Landbank Evolution (BRL million)	2024 Landbank	1H25 Acquisitions	1H25 Launches	Adjustment ¹	2Q25 Landbank	2Q25 (PSV % Co.)	Units
PSV Total	46,240	5,726	(2,805)	492	49,901	44,854	217,749

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

Land Acquisition

During 2Q25, 24 land plots were acquired, representing a construction potential of circa 10.9 thousand units and a PSV of BRL 3.2 billion (BRL 2.8 billion % Company). The average acquisition cost in the quarter was 11% of the PSV, with 79% of the payment structured as swaps.

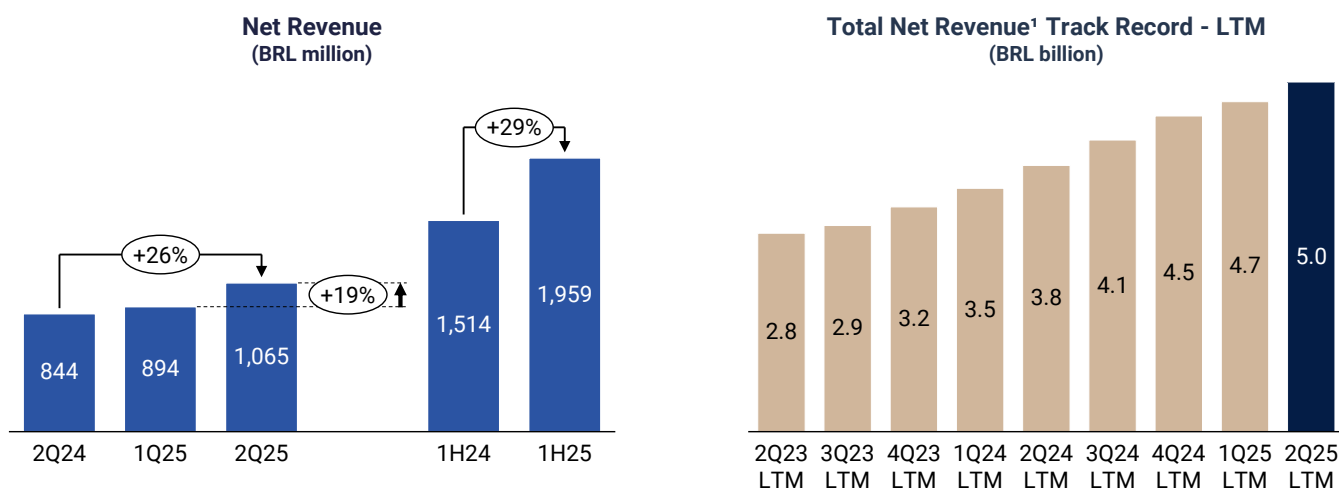
As a result, total acquisitions in the 1st half of 2025 amounted to a PSV of BRL 6.0 billion (BRL 5.2 billion % Company), with an average acquisition cost of 13%, of which 87% will be paid through swaps.

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

In 2Q25, Direcional Group surpassed BRL 1 billion in quarterly Net Revenue for the first time in its history, reaching BRL 1.1 billion. This represents a 19% increase over the previous quarter and a 26% increase over the year-ago period. For the first half of 2025, Net Revenue amounted to BRL 2.0 billion, up 29% compared to 1H24.

Considering Total Net Revenue¹ – which includes, in addition to reported revenue, amounts recognized in jointly controlled or non-controlled SPVs (whose accounting impact is reflected through Equity Income rather than directly in the revenue line) – the consolidated figure reached BRL 1.4 billion in 2Q25, reflecting a 22% growth versus 1Q25 and a 24% growth versus 2Q24. In the 1H25, Total Net Revenue¹ was BRL 2.6 billion, growing 23% compared to 1H24. Over the last 12 months (2Q25 LTM), the indicator totaled BRL 5.0 billion.



The table below presents the breakdown of Total Net Revenue¹, separated into reported Net Revenue and revenue from non-consolidated SPVs.

Total Net Revenue (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Total Net Revenue¹	1,406.1	1,150.4	1,134.7	22.2%	23.9%	2,556.5	2,081.4	22.8%
Net Revenue	1,065.2	894.1	844.2	19.1%	26.2%	1,959.3	1,513.7	29.4%
Net Revenue from non-consolidated SPVs	340.9	256.3	290.5	33.0%	17.3%	597.2	567.7	5.2%

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

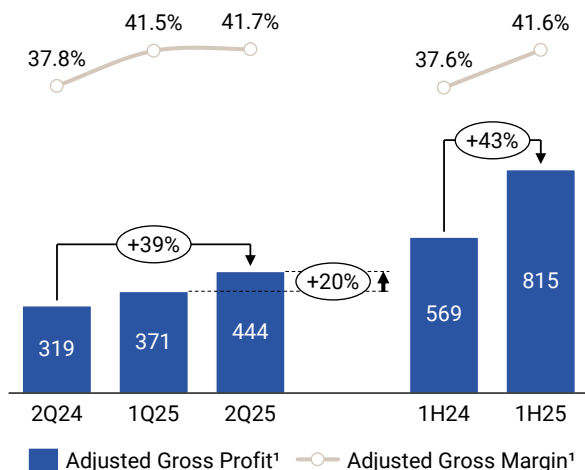
Gross Profit

The Company's Adjusted Gross Profit¹ reached BRL 444 million in 2Q25, reflecting a 20% increase over 1Q25 and 39% over 2Q24. This performance drove Adjusted Gross Margin¹ to a new all-time high of 41.7%, 20 bps above 1Q25 and 390 bps above 2Q24 – further reinforcing the Company's solid operational efficiency in delivering appropriate returns to its shareholders. Notably, both Gross Profit and Gross Margin have shown consistent improvement, quarter after quarter, as illustrated in the charts below.

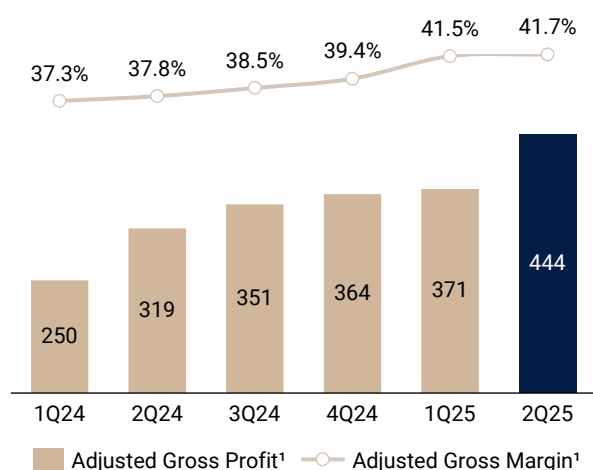
As a result, Adjusted Gross Profit¹ totaled BRL 815 million in the first half of 2025, up by 43% from the same period in 2024. Adjusted Gross Margin¹ reached 41.6%, representing a 400-bps growth over 1H24.



Adjusted Gross Profit¹
(BRL million and %)



Adjusted Gross Margin¹ Track Record
(BRL million and %)



Adjusted Gross Profit ¹ (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Gross Profit	414.2	345.3	302.6	20.0%	36.9%	759.5	543.2	39.8%
(+) Capitalized Interest	29.6	25.9	16.2	14.2%	82.6%	55.6	25.5	118.0%
Adjusted Gross Profit¹	443.9	371.2	318.9	19.6%	39.2%	815.1	568.7	43.3%
Adjusted Gross Margin¹	41.7%	41.5%	37.8%	0.2 p.p.	3.9 p.p.	41.6%	37.6%	4.0 p.p.

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

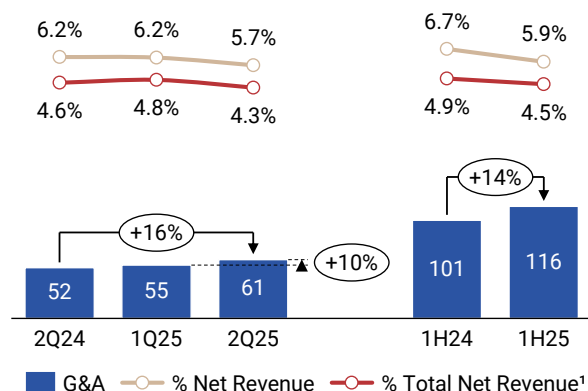
General and Administrative Expenses (G&A)

General and Administrative Expenses (G&A) totaled BRL 61 million in 2Q25, representing a nominal increase of 10% compared to 1Q25 and 16% compared to 2Q24. However, due to stronger revenue growth, G&A as a percentage of Net Revenue declined by 50 bps compared to both 1Q25 and 2Q24.

When considering Total Net Revenue¹ – which includes revenue from projects not consolidated in the Company’s accounting revenue – G&A as a percentage of revenue also declined by 50 bps versus 1Q25, reaching 4.3% of Total Net Revenue¹. Compared to 2Q24, the reduction was 30 bps.

In the first half of 2025, G&A totaled BRL 116 million, an increase of 14% in comparison with the first half of 2024. Despite the nominal growth, it was diluted as a percentage of both Net Revenue (an 80-bps reduction) and Total Net Revenue¹ (a 40-bps decrease).

G&A Expenses
(BRL million and %)



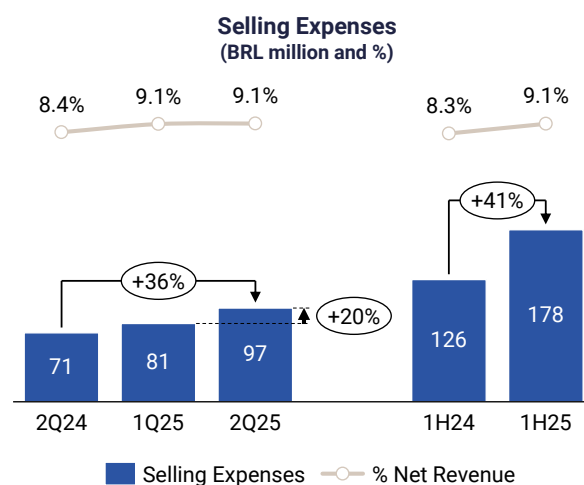
1 - Total Net Revenue: including net revenue from non-consolidated SPVs (jointly controlled or non-controlled entities).



Selling Expenses

In 2Q25, Selling Expenses – primarily composed of commissions, marketing, and the maintenance of sales points – totaled BRL 97 million. This represents a nominal increase of 20% compared to 1Q25, consistent with the stronger volume of launches, sales, and revenue during the period. As a result, Selling Expenses accounted for 9.1% of Net Revenue in the quarter, remaining in line with the previous quarter.

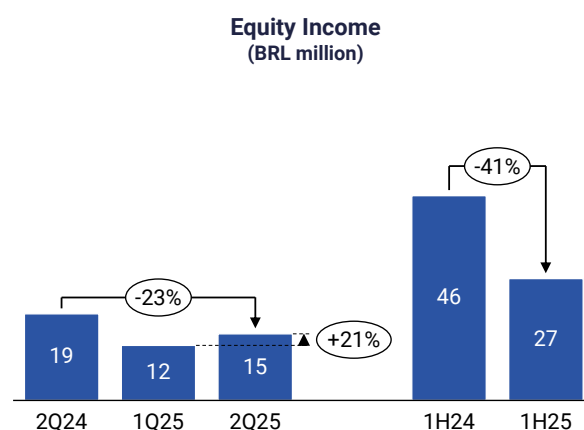
In the first half of the year, Selling Expenses amounted to BRL 178 million, a 41% increase compared to 1H24. As a result, it represented 9.1% of Net Revenue for the period.



Equity Income

Equity Income totaled BRL 15 million in the second quarter of 2025, reflecting a 21% increase compared to 1Q25 and a 23% decrease versus 2Q24. In 1H25, Equity Income amounted to BRL 27 million, down 41% from the same period in 2024.

This decline is due to the already expected lower share of non-consolidated projects in the Company's in the sales mix – i.e. SPVs that are either jointly controlled with partners or not controlled by Direcional. From an accounting standpoint, these projects do not directly impact Net Revenue, but rather affect Equity Income, in proportion to the Company's ownership interest in each SPV.



Other Operating Income and Expenses

In 2Q25, Other Operating Income and Expenses posted a net negative result of BRL 47 million. The main impacts on this line were primarily due to: (i) the recognition and reversal of provisions, which resulted in a net negative effect of BRL 21 million (vs. BRL 19 million in 1Q25); and (ii) recurring legal and related expenses, totaling BRL 12 million (vs. BRL 11 million in 1Q25).

As a result, for the first half of 2025, Other Operating Income and Expenses reported a net negative result of BRL 72 million, representing approximately 3.7% of Net Revenue for the period.

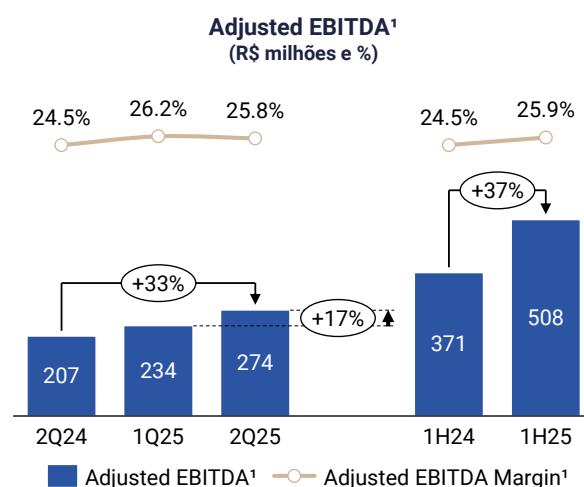


EBITDA

Adjusted EBITDA¹ for 2Q25 reached BRL 274 million, representing a 17% increase over 1Q25 and 33% over 2Q24. The Adjusted EBITDA Margin¹ achieved 25.8% for the quarter. In this case, the adjustment excludes capitalized interest recorded under Cost of Goods Sold, as well as any non-recurring items recognized under Other Operating Income and Expenses, when applicable.

In 1H25, Adjusted EBITDA¹ totaled BRL 508 million, an increase of 37% compared to 1H24. The Adjusted EBITDA Margin¹ for the period reached 25.9%, up 150 bps from 1H24.

The table below presents the reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA¹, along with their respective margins:



EBITDA and Adjusted EBITDA ¹ (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	183.7	164.5	146.2	11.7%	25.7%	348.3	296.5	17.5%
(+) Depreciation and amortization	19.7	18.0	18.6	9.5%	5.9%	37.7	34.8	8.5%
(+) Income Tax and Social Contribution	22.5	21.1	14.9	6.8%	51.3%	43.6	27.3	59.7%
(+) Minority interest	36.9	26.9	23.7	37.0%	55.4%	63.8	42.5	50.4%
(+/-) Financial results	(18.2)	(16.1)	(3.5)	12.8%	418.2%	(34.3)	(26.7)	28.3%
EBITDA	244.7	214.5	199.9	14.1%	22.4%	459.2	374.3	22.7%
EBITDA Margin	23.0%	24.0%	23.7%	-1 p.p.	-1 p.p.	23.4%	24.7%	-1 p.p.
(+) Capitalized interest	29.6	25.9	16.2	14.2%	82.6%	55.6	25.5	118.0%
(-) Non-recurring result adjustment	-	(6.6)	(9.3)	-100.0%	-100.0%	(6.6)	(28.4)	-76.8%
Adjusted EBITDA¹	274.4	233.8	206.9	17.3%	32.6%	508.2	371.4	36.8%
Adjusted EBITDA Margin¹	25.8%	26.2%	24.5%	0 p.p.	1 p.p.	25.9%	24.5%	1 p.p.

1 - Adjusted EBITDA and EBITDA Margin: excluding capitalized interest and non-recurring result under Other Operating Income and Expenses, as applicable.

Financial Results

The Financial Result for the quarter was positive at BRL 18 million. The line's performance was mainly driven by the following factors: (i) a net positive result of BRL 24 million, reflecting income from financial investments, expenses with interest and banking fees, and costs related to the monetary adjustment of assignment-of-rights liabilities; (ii) a recurring positive result of BRL 17 million from monetary adjustments and contractual interest, mostly linked to accounts receivable from customers; (iii) a negative result of BRL 6 million related to derivative instruments held to hedge interest rate fluctuations; and (iv) expenses related to portfolio sales, totaling approximately BRL 4 million.

As a result, for the first half of the year, the Financial Result amounted to a net positive BRL 34 million.

Non-controlling Interest in SPVs and SCPs (“Minority Interests”)

Profit attributable to Minority Interests in SPVs and SCPs totaled BRL 37 million in 2Q25, representing a 37% increase compared to the previous quarter. In the first half of 2025, profit allocated to Minority Interests amounted to BRL 64 million.

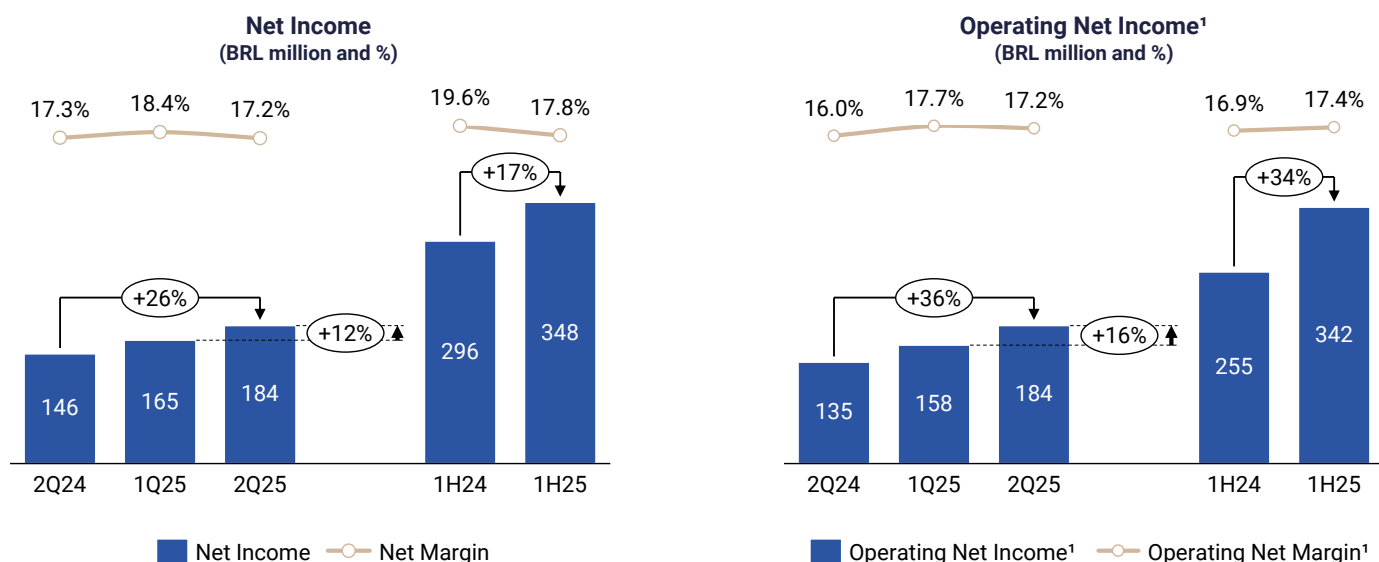
It is worth noting that, during 2Q25, a new partner acquired a 9.98% stake in Riva, as widely disclosed to the market through Material Facts published on May 13 and June 2, 2025. Nevertheless, the Company emphasizes that it continues to prioritize projects fully owned by Direcional Group, with an increasing share of its pipeline comprising developments without minority partners.

Net Income

Direcional Group’s Net Income reached a record quarterly level in 2Q25, totaling BRL 184 million. This result represents a 12% growth compared to the previous quarter and a 26% growth compared to the year-ago period. The Net Margin for the quarter was 17.2%. In 1H25, Net Income totaled BRL 348 million, reflecting a 17% increase versus 1H24, with a Net Margin of 17.8%.

It is important to note that, although there were no non-recurring effects in the quarter, when considering the Company’s Operating Net Income¹, the growth rate was 16% compared to 1Q25 and 36% versus 2Q24. The Annualized ROE¹ also reached a historical record, standing at 34%.

Operating Net Income¹ for the first half of the year totaled BRL 342 million, representing a 34% increase in comparison with 1H24. The Operating Net Margin¹ reached 17.4%, up by 50 bps in the period.



The table below presents the Net Income for the period, along with the reconciliation to Operating Net Income¹:

Operating Net Income ¹ (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Net Income	184	165	146	11.7%	25.7%	348	296	17.5%
(+/-) Result with equity swap	-	-	-2	n/a	-100%	-	-13	-100%
(+) Expenses with sale of receivables	-	-	-	n/a	n/a	-	-	n/a
(+/-) Other non-recurring expenses (revenue)	-	-7	-9	-100%	-100%	-7	-28	-77%
Operating Net Income¹	184	158	135	16.3%	36.0%	342	255	33.9%
Operating Net Margin¹	17.2%	17.7%	16.0%	0 p.p.	1 p.p.	17.4%	16.9%	1 p.p.

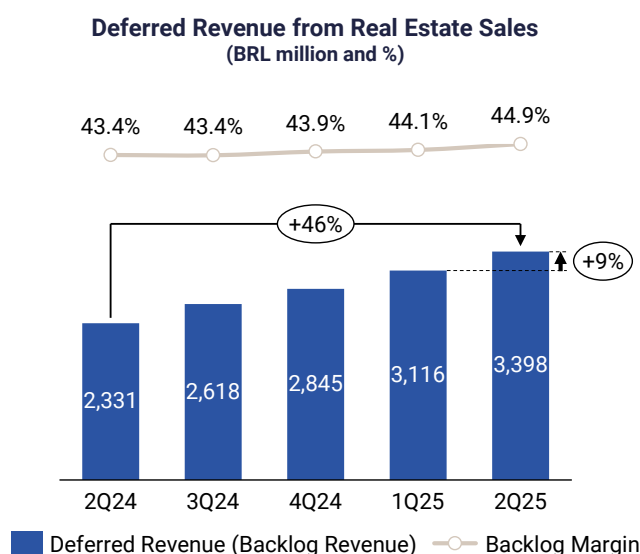
¹ - Operating Net Income and Operating Net Margin: adjustment excluding non-recurring result allocated to “Other Operating Income and Expenses”, expenses with sale of receivables and equity swap results, as applicable.



Deferred Results from Real Estate Sales

At the end of 2Q25, the balance of Deferred Revenue (Backlog Revenue) related to the real estate sales segment totaled BRL 3.4 billion, representing an increase of 9% compared to 1Q25 and 46% versus 2Q24. This significant growth reflects the Company's strong commercial performance in recent periods, highlighting the already contracted Net Revenue to be recognized over the coming quarters, in line with the physical progress of construction works.

The Backlog Margin reached 44.9%, an increase of 80 bps compared to the margin recorded at the end of 1Q25, and a 150-bps increase versus the figure reported at the end of 2Q24. This result reaffirms the resilience of Direcional Group's profitability, supported by a consistent execution strategy and strong operational discipline.



The table below provides a more detailed breakdown of the Deferred Revenue from Real Estate Sales:

Deferred Results from Real Estate Sales (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Deferred Revenue from Real Estate Sales	3,398.1	3,116.2	2,331.3	9.0%	45.8%
Deferred Costs from Real Estate Sales	-1,873.5	-1,742.4	-1,319.2	7.5%	42.0%
Deferred Results from Real Estate Sales	1,524.6	1,373.7	1,012.2	11.0%	50.6%
Backlog Margin	44.9%	44.1%	43.4%	0.8 p.p.	1.5 p.p.

BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments

At the end of the second quarter of 2025, the balance of Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments reached BRL 2.1 billion, representing a 30% increase compared to 1Q25. It is worth noting that part of this increase was due to the entry of a new shareholder joining Riva, as widely disclosed to the market.

The cash position underscores the Company's commitment to maintaining a solid liquidity profile aligned with a conservative capital structure strategy, enabling operational growth and value creation for shareholders.

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Cash and Cash Equivalents	1,251.7	838.0	649.7	49.4%	92.6%
Short-term Investments	872.9	791.5	772.3	10.3%	13.0%
Total	2,124.6	1,629.5	1,422.0	30.4%	49.4%

Accounts Receivable

The accounting balance of Accounts Receivable¹ reached BRL 2.4 billion at the end of 2Q25. It is important to highlight that Direcional Group strategically carries out structured real estate receivables assignment operations, solely aimed at continuously improving working capital management efficiency. Although these assets are assigned, they remain recorded under Accounts Receivable, with a corresponding liability recognized under Assignment Liability.

Considering the net value of Accounts Receivables – i.e., excluding the aforementioned liability – the balance stood at BRL 1.5 billion. Based on this amount and the Net Revenue from real estate sales, the Days Sales Outstanding² indicator was 128 days, representing a reduction of 15 days compared to the figure reported at the end of 1Q25.

Accounts Receivable ¹ (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (a)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Real Estate Sales	2,362.2	2,065.7	1,425.3	14.4%	65.7%
Services	17.3	16.4	16.4	5.5%	5.1%
Land Sales	5.2	11.4	5.5	-54.9%	-6.6%
Total	2,384.7	2,093.5	1,447.2	13.9%	64.8%
Current	1,280.5	1,106.0	789.2	15.8%	62.3%
Non-current	1,104.1	987.4	658.0	11.8%	67.8%
Accounts Receivable – Real Estate Sales	2,362.2	2,065.7	1,425.3	14.4%	65.7%
Assignment liability	877.1	671.1	437.4	30.7%	100.5%
Accounts Receivable Net of Assignment Liability	1,485.2	1,394.6	987.8	6.5%	50.3%
Net Revenue – Real Estate Sales	1,045.7	878.6	826.6	19.0%	26.5%
Days Sales Outstanding ²	128	143	108	-10.5%	18.8%

1 - Short-term accounts receivable is composed of the debit balance of customers corrected and recognized in the income proportionally to the PoC (Percentage of Completion), considering the date of permission for occupancy for payment of the financing installment by part of customers to Direcional, plus the recognized revenue of contract works.

2 - Days Sales Outstanding: calculated as Accounts Receivable from Real Estate Sales, net of Assignment Liability, divided by Net Revenue from Real Estate Sales in the quarter, multiplied by 90 (number of days in one quarter).

It is important to highlight that, according to current accounting rules, the recognition of accounts receivable is proportional to the execution rate of the respective works (Percentage of Completion, PoC). Therefore, the balance of Accounts Receivable for units sold and not yet built is not fully reflected in the Financial Statements. In this sense, the total balance of the Company's Accounts Receivable at the end of 2Q25 was BRL 5.8 billion.



Of this total, receivables relating to direct financing installments with customers – either through Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese), i.e. when the Company fully finances the value of the property for the client; or through *Pro-Soluto* credit, i.e. considering only the portion that is not financed by financial institutions – amounted to approximately BRL 2.3 billion at the end of 2Q25. The table below provides a breakdown of this management portfolio, considering only the receivables related to the SPVs that are consolidated in the Company's balance sheet:

Management Portfolio Breakdown (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Direct Method (<i>Tabela Direta</i>)	1,534	1,396	826	10%	86%
<i>Projects in progress</i>	471	438	297	7%	59%
<i>Completed Projects</i>	1,063	958	529	11%	101%
Pro-Soluto	763	689	535	11%	43%
<i>Projects in progress</i>	237	210	168	13%	41%
<i>Completed Projects</i>	526	478	367	10%	43%
Total Portfolio	2,298	2,085	1,361	10%	69%

Finally, it is worth noting that, at the end of 2Q25, the balance of Assignment Liability consolidated in the Company's balance sheet was BRL 877 million. Of this amount, BRL 668 million refers to the assignment of receivables whose credits are secured by the unit itself, and after completion of the works and formalization of the fiduciary transfer of the unit in favor of the creditor, the Company does not maintain any co-obligation regarding the credits. In turn, receivables on a *pro-soluto* basis totaled BRL 166 million at the end of the quarter.

It is worth noting that, in certain transactions, there are investments made by the Company itself in the form of subordinated quotas, which are recorded under Non-Current Assets. At the end of 2Q25, the balance of subordinated quotas was BRL 150 million, resulting in a net exposure in Assignment Liability of BRL 727 million. It is very important to note that this subordination occurs within the context of receivables assignment transactions, where the underlying credits are backed by real collateral through fiduciary transfer of the real estate units in favor of the creditor.

Indebtedness

The gross balance of Loans and Financing amounted to BRL 2.0 billion at the end of 2Q25, of which 88% corresponds to long-term obligations (non-current liabilities). The weighted average of maturity of the debt was 55 months.

Considering the balances of (i) Loans and Financing; (ii) Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments; and (iii) the position of interest rate swap contracts, whether receivable or payable, the Company ended the quarter with a net cash position of BRL 138 million. The leverage ratio – calculated as Net Debt (or Net Cash)¹ divided by Shareholders' Equity – was -4,9% at the end of the quarter. The Company remains committed to maintaining a well-balanced capital structure, consistently adhering to a conservative approach to financial leverage.

In this context, it is also worth highlighting that, after the close of the quarter, Direcional Group successfully completed another public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI), raising a total of BRL 600 million. The transaction was structured in four series, with maturities of 10 years (1st, 2nd and 3rd series) and 15 years (4th series), significantly contributing to the extension of the Company's debt maturity profile. As a result, the weighted average maturity of the Company's debt increased to 71 months – the longest among peers. Further details about the offering can be found in the "Subsequent Events" section.

Below is the breakdown of debt by type and applicable indexation as of the end of 2Q25, along with the amortization schedule.

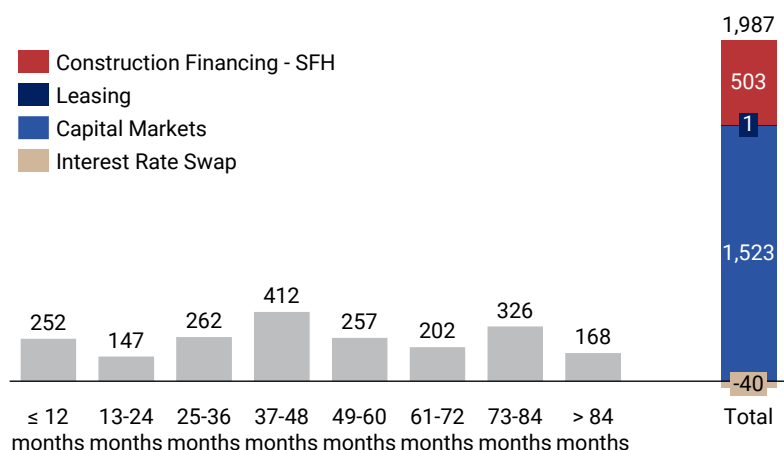


Indebtedness (BRL million, except %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Loans and Financing Operations	2,026.9	1,894.1	1,337.5	7.0%	51.5%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	1,523.0	1,482.5	983.0	2.7%	54.9%
Debentures	0.0	0.0	101.6	0.0%	-100.0%
Construction Financing	502.8	410.9	250.0	22.4%	101.1%
Leasing	1.1	0.7	2.9	53.1%	-61.3%
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	2,124.6	1,629.5	1,422.0	30.4%	49.4%
Net Debt (Net Cash) before swap	-97.7	264.6	-84.5	-136.9%	15.6%
Interest rate swap contracts	39.8	7.2	68.5	454.7%	-41.8%
Net Debt¹ (Net Cash)	-137.5	257.4	-153.0	-153.4%	-10.1%
Net Debt¹ / Equity	-5.6%	10.9%	-6.3%	-16 p.p.	1 p.p.
Loans and Financing Operations by index	2,026.9	1,894.1	1,337.5	7.0%	51.5%
TR	502.8	410.9	250.0	22.4%	101.1%
IPCA ²	808.9	803.2	641.1	0.7%	26.2%
CDI	531.3	498.2	382.2	6.6%	39.0%
Fixed interest rate ²	183.9	181.8	64.2	1.1%	186.4%

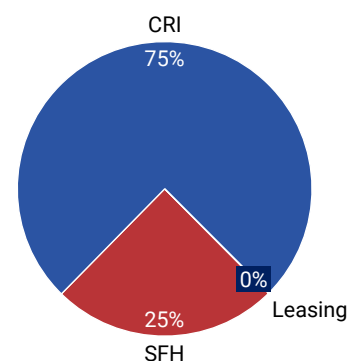
1 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

2 - For all bonds indexed to the IPCA (Brazil's Consumer Price Index) and with fixed interest rate, the Company has interest rate swap contracts, in order to exchange the interest rate into CDI.

Debt Amortization Schedule
(BRL million)



Loans and Financing Breakdown
(% of Total Debt)



Cash Generation¹

In the second quarter of 2025, Direcional Group generated BRL 395 million in cash. It is worth noting that of this total, BRL 251 million refers to the net amount received by the Company following the entry of a new shareholder, who acquired a 9.98% equity stake in Riva, as disclosed in the Material Fact published on July 2, 2025.

The year-to-date cash generation totaled BRL 380 million. Given this performance, the Company ended 2Q25 with a net cash position.

1 - Cash Generation: change in net debt adjusted by payment of dividends, share buybacks and the change in the balance of interest rate swap contracts.



DIVIDENDS

In line with the Company's ongoing focus on returning capital to its shareholders, the Board of Directors approved, in June, the distribution of interim dividends in the amount of BRL 2.00 per share. The dividends were paid to investors on July 4, 2025, totaling approximately BRL 347 million.

As a result, considering both dividends and share buybacks, Direcional has surpassed BRL 2.1 billion in capital returned since its IPO, in 2009.

SUBSEQUENT EVENT: STOCK SPLIT

In line with the resolutions approved at the Board of Directors' Meeting held on June 16, 2025, the Company called an Extraordinary General Meeting (EGM) to submit for shareholder approval a proposal to split its common shares at a ratio of 3 (three) shares for every 1 (one) share held, with no change to the Company's total share capital.

Following approval at the EGM on August 8, 2025, the Company's shares began trading ex-split on August 11, 2025. In this context, shareholders received 2 (two) additional common shares for each 1 (one) share previously held, resulting in a total of 3 (three) Direcional common shares per original share.

The Company emphasizes that the purpose of the stock split was to further enhance share liquidity and to adjust the trading price per share, making it more attractive and accessible to a broader base of investors.

SUBSEQUENT EVENT: CRI ISSUANCE

After the close of 2Q25, Direcional concluded the settlement of a new debt issuance in the capital markets. The public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI) carried out jointly by Direcional and its subsidiary Riva, resulting in total proceeds of BRL 600 million, of which BRL 400 million were allocated to Direcional and BRL 200 million to Riva.

The issuance, rated brAAA by S&P Global Ratings, was structured in four series: the 1st, 2nd and 3rd with maturities of 10 years, and the 4th with a maturity of 15 years. This transaction allowed the Company to extend its weighted average maturity to 71 months – the longest among peers – reinforcing its strategy to lengthen the debt profile and optimize its capital structure. In addition, the issuance contributed to the continued reduction of the Company's cost of debt, in line with Direcional's commitment to maintaining efficient and responsible financial management.



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

STOCK TICKER: DIRR3

Stock price on 06/30/2025: BRL 40.82¹

Number of Shares (Ex-Treasury Shares):
173 million¹

Market Cap:
BRL 7.1 billion / US\$ 1.3 billion

Free Float:
63%

2Q25 ADTV:
2.0 million shares
BRL 73.5 million
9,728 transactions

CONFERENCE CALL

Date: 08/12/2025 - Tuesday
8:00 a.m. (EDT)
9:00 a.m. (BRT)

Access Info:

Zoom
[https://us06web.zoom.us/webinar/register/
WN_d11a1a3AQQuSMSqGU1LpQg](https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_d11a1a3AQQuSMSqGU1LpQg)

YouTube
<https://www.youtube.com/live/dN2kmm3ZM>
[cE](#)

CONTACTS

IR Team
(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512
ri@direcional.com.br
ri.direcional.com.br/en

Institutional Website
www.direcional.com.br

Address
177 Rua dos Otoni - 14th floor
Belo Horizonte - MG
Zip Code: 30.150-270

1 - Considers the stock price and the number of shares prior to the stock split approved on 08/08/2025. After the split, the Company's total number of shares was adjusted to 520 million and the closing price on 06/30/2025 was BRL 13.61.



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

IFRS

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	06/30/2025	12/31/2024	Δ %
Current Assets	5,250,822	4,571,386	15%
Cash and cash equivalents and short-term investments	2,124,580	1,615,181	32%
Accounts receivable	1,280,505	992,821	29%
Inventory	1,497,527	1,643,111	-9%
Receivables from related parties	75,761	71,054	7%
Taxes recoverable	46,453	37,062	25%
Accounts receivable from divestiture	3,774	5,833	-35%
Other credits	222,222	206,324	8%
Non-Current Assets	6,316,036	5,496,020	15%
Short-term investments	149,823	99,714	50%
Accounts receivable	1,104,148	846,706	30%
Inventory	4,416,854	3,888,979	14%
Judicial deposits	23,959	21,555	11%
Taxes recoverable	9,574	20,611	-54%
Accounts receivable from divestiture	5,799	7,630	-24%
Other receivables	175,633	143,513	22%
Investments	138,434	212,504	-35%
Fixed assets	252,372	220,762	14%
Intangible assets	39,440	34,046	16%
Total Assets	11,566,858	10,067,406	15%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	06/30/2025	12/31/2024	Δ %
Current Liabilities	1,791,260	1,508,358	19%
Debts and debentures	252,391	202,562	25%
Assignment liability	204,067	169,847	20%
Trade payables	140,235	128,837	9%
Trade payables - forfait	12,571	7,576	66%
Labor obligations	81,795	68,360	20%
Tax obligations	58,918	55,567	6%
Lease financing	10,371	7,911	31%
Real estate commitments payable	203,878	194,059	5%
Advances from customers	102,423	66,546	54%
Other accounts payable	185,879	184,636	1%
Dividends payable	346,664	299,399	16%
Provision for warranties	22,561	21,964	3%
Payables to related parties	169,507	101,094	68%
Non-Current Liabilities	7,304,948	6,335,297	15%
Debts and debentures	1,774,509	1,347,099	32%
Assignment liability	673,029	524,452	28%
Trade payables	12,878	11,116	16%
Provision for warranties	23,985	21,072	14%
Tax obligations	47,551	28,523	67%
Lease financing	78,332	75,773	3%
Real estate commitments payable	4,001,081	3,655,700	9%
Advances from customers	573,462	568,086	1%
Provisions for tax, labor and civil contingencies	38,316	34,319	12%
Other accounts payable	81,805	69,157	18%
Shareholder's Equity	2,470,650	2,223,751	11%
Capital	1,181,857	1,181,857	-
Share issuance expenses	-21,994	-21,994	-
Treasury shares	-4,065	-9,536	-57%
Capital reserves	185,540	185,178	0%
Carrying amount adjustments	151,699	-31,759	-578%
Revenue reserves	362,333	711,711	-49%
Current Results	348,258	-	-
	2,203,628	2,015,457	9%
Non-controlling interest	267,022	208,294	28%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	11,566,858	10,067,406	15%



CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement BRL '000	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Net Revenue	1,065,210	894,132	844,220	19.1%	26.2%	1,959,342	1,513,662	29.4%
Cost of real estate sales and services	-650,982	-548,851	-541,592	18.6%	20.2%	-1,199,833	-970,432	23.6%
Gross Profit	414,228	345,281	302,628	20.0%	36.9%	759,509	543,230	39.8%
General and administrative expenses	-60,634	-55,133	-52,355	10.0%	15.8%	-115,767	-101,485	14.1%
Selling expenses	-96,860	-80,985	-71,239	19.6%	36.0%	-177,845	-126,304	40.8%
Equity income	14,911	12,368	19,423	20.6%	-23.2%	27,279	45,876	-40.5%
Other operating income and expenses	-46,633	-25,081	-17,150	85.9%	171.9%	-71,714	-21,798	229.0%
Operating Income (Expenses)	-189,216	-148,831	-121,321	27.1%	56.0%	-338,047	-203,711	65.9%
Financial Expenses	-79,992	-61,290	-65,707	30.5%	21.7%	-141,282	-105,956	33.3%
Financial Revenues	98,161	77,401	69,213	26.8%	41.8%	175,562	132,670	32.3%
Financial Results	18,169	16,112	3,506	12.8%	418.2%	34,280	26,714	28.3%
Income before Income and Social Contribution Taxes	243,181	212,561	184,813	14.4%	31.6%	455,742	366,233	24.4%
Income and social contribution taxes	-22,538	-21,109	-14,901	6.8%	51.3%	-43,647	-27,324	59.7%
Net Income before Interests in SCPs and SPVs	220,643	191,452	169,912	15.2%	29.9%	412,095	338,909	21.6%
Interest in SCPs and SPVs (Minority Interest)	-36,901	-26,936	-23,743	37.0%	55.4%	-63,836	-42,456	50.4%
Net Income	183,742	164,516	146,169	11.7%	25.7%	348,258	296,453	17.5%
Gross Margin	38.9%	38.6%	35.8%	0.3 p.p.	3.0 p.p.	38.8%	35.9%	2.9 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	41.7%	41.5%	37.8%	0.2 p.p.	3.9 p.p.	41.6%	37.6%	4.0 p.p.
Net Margin	17.2%	18.4%	17.3%	-1.2 p.p.	-0.1 p.p.	17.8%	19.6%	-1.8 p.p.

1 - Adjusted Gross Margin: excluding capitalized interest.



CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated Cash Flow Statement (BRL '000)	06/30/2025	06/30/2024
Cash Flow from Operating Activities		
Income before income and social contribution taxes	455,742	366,233
Adjustments to reconcile profit or loss with available funds from operating activities		
Depreciation and amortization	37,748	34,777
Equity income	-27,279	-45,876
Income from financial investments arising from cash and cash equivalents balances	-48,617	-36,168
Provision for guarantee	15,906	9,809
Interest on charges and financing and assignment liability	124,339	100,298
Hedge accounting – fair value	20,043	-26,388
Gains (losses) from derivatives	-20,022	12,355
Provision for labor, tax, and civil contingencies	12,832	10,975
Gains (losses) on barter transactions	-24,582	-29,502
Sale of investments	-13,596	-39,730
Amortization of Capital Gains	5,376	0
Adjustment to accounts receivable from acquisition of equity interests	-38	0
Write-off leases	0	-2,898
Present value adjustment of accounts receivable	14,965	19,939
Present value adjustment on lease financing	2,733	2,855
Accounts receivable	6,518	2,520
Adjustment to net realizable amount of finished inventory	147	0
Adjustment of assignment liability	31,979	6,617
Amortization of goodwill	40,875	24,927
Provision for losses on accounts receivable and other credits	7,144	2,635
Provision for stock option plan	3,834	10,796
Increase (decrease) in assets		
Accounts receivable	-586,330	-489,568
Inventories	135,919	116,020
Sundry receivables	-31,843	-33,288
Related parties	-20,546	-8,111
Judicial deposits	-2,404	-2,935
Taxes recoverable	1,646	-4,902
(Decrease) increase in liabilities		
Suppliers	-4,192	24,012
Labor obligations	9,601	9,265
Tax liabilities	19,941	9,921
Real estate commitments payable	-100,149	-81,585
Advances from clients	12,629	53,594
Accounts payable	7,140	-12,972
Provision for labor, tax, and civil contingencies	-8,835	-10,078
Related parties	68,413	13,169
Construction collateral	-12,396	-10,934
Other Liabilities	21,410	0
Income and social contribution taxes paid	-37,999	-20,895
Net Cash generated (applied) in Operating Activities	118,052	-25,113
Cash Flow from Investment Activities		
Increase (Decrease) in investments (SCPs and SPEs)	-5,527	-84,595
Dividends received	44,792	8,827
Proceeds from the sale of investments	74,232	124,271
Contributions and loans	8,643	19,490
Acquisition of fixed assets	-36,485	-12,881
Acquisition of intangibles	-12,945	-25,124
Changes in financial investments	-51,236	-97,100
Net Cash generated (applied) in Investment Activities	21,474	-67,112
Cash Flow from Financing Activities		
Disposal of treasury shares	1	0
Dividends paid out	-299,399	-81,165
Entry of assignment of receivables	240,965	277,459
Payment of assignment of receivables	-106,362	-36,333
Amortization of lease financing	-11,274	0
Interest paid on lease	-4,730	-4,441
Loans taken out	-413	0
Assignment liabilities	709,604	212,909
Loans amortization	-15,545	-33
Interest paid	-297,590	-189,198
Issuance of shares	-73,477	-57,650
Dividends paid to non-controlling shareholders	-47,118	-24,877
Capital increase / decrease by non-controlling interests	225,467	11,316
Net cash generated (applied) in financing activities	320,129	107,987
Increase of Cash and Cash Equivalents	459,655	15,762
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the period	792,054	633,978
At the end of the period	1,251,709	649,740

GLOSSARY

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

MCMV	Residential projects with an average price per unit up to BRL 350 thousand within the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” housing program - levels 1, 2 and 3. Until 3Q15, the projects belonging to this segment were called “Low-income”.
Riva	A project destined to middle-income customers, developed at the SPEs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A.
Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above the MCMV ceiling price up to BRL 500 thousand.
Upper Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above BRL 500 thousand.
MUC	Comprises projects of the Middle-income, Upper-middle income, and Commercial segments.
Old Harvest	Projects of the MUC segment developed under the previous development and building model.
New Model	A business model consolidated in 2015 for the development of the Company’s residential projects. One of its main characteristics is the possibility of off-plan transfer and industrialized construction.

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

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

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

Faixa 1 (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.

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

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

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

LTM – Last twelve months.

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

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

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

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

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

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