DIRECIONAL

Belo Horizonte, 14 de outubro de 2026 - A **Direcional Engenharia S/A**, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 3º trimestre de 2026 (3T26). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%). Informações prévias não auditadas.

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 3T26

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL[1] DE R$ 228 MILHÕES E GERAÇÃO DE CAIXA CONTÁBIL[2] DE R$ 10 MILHÕES

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

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

DIRR B3 LISTED NM

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

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

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

DIRECIONAL

LANÇAMENTOS

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

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

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

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

VENDAS CONTRATADAS

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

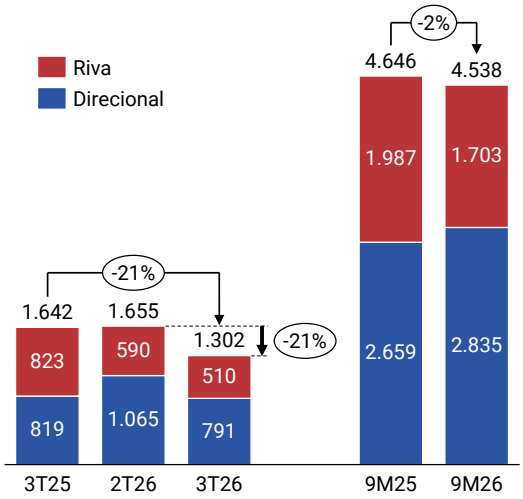
Importante evidenciar que, após um início com menor conversão de vendas, conforme comentado acima, o trimestre seguiu em ritmo crescente no decorrer dos meses, contudo, ainda impactado pela concentração de lançamentos no final do trimestre, isto é, contando com tempo hábil menor para conclusão das vendas.

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

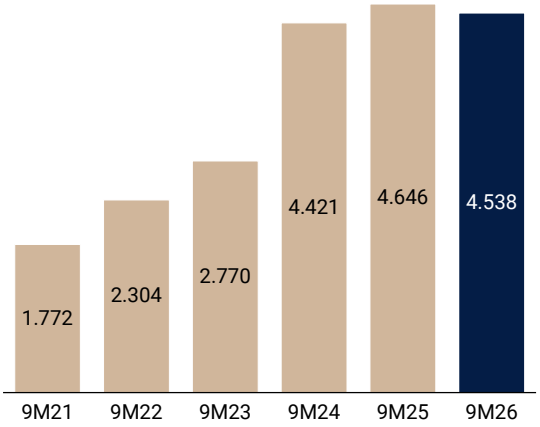
Nos primeiros nove meses de 2026, as vendas líquidas totalizaram R$ 4,5 bilhões (R$ 3,8 bilhões % Companhia), virtualmente em linha com o registrado no 9M25.

Parte do VGV contratado advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita a ser reconhecida por essas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Das vendas líquidas do trimestre, cerca de 81% são referentes a projetos que contribuem com a Receita Líquida, enquanto 19% impactam o resultado via Equivalência Patrimonial, considerando a participação da Companhia em cada SPE não consolidada.

Vendas Líquidas
(VGV 100% - R$ milhões)



Vendas Líquidas - Primeiros 9 meses[1]
(VGV 100% - R$ milhões)



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

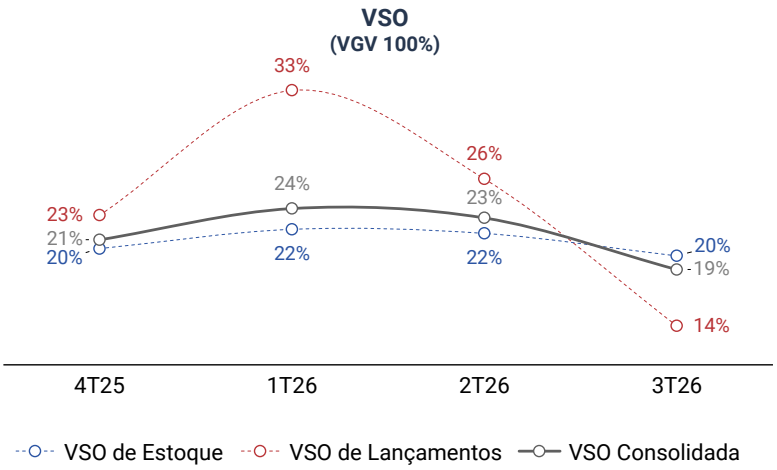
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

DIRECIONAL

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

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

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



ESTOQUE

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

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

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

BANCO DE TERRENOS

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

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

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

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

DIRECIONAL

Aquisições de Terrenos

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

GERAÇÃO DE CAIXA[1]

A geração de caixa operacional[2] totalizou R$ 228 milhões no 3T26, excluindo os efeitos referentes às amortizações líquidas de cessão de recebíveis (aproximadamente R$ 80 milhões), à variação do saldo retido aguardando registro cartorial (aproximadamente R$ 60 milhões), desembolso com operações societárias (aproximadamente R$ 20 milhões), e considerando também cerca de R$ 56 milhões em repasses operacionalizados, mas não recebidos até o encerramento do trimestre.

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

Olhando pela ótica da geração de caixa contábil[1], a geração observada no trimestre foi de R$ 10 milhões. Assim, levando em consideração os recursos não recebidos, a métrica teria alcançado R$ 66 milhões no 3T26.

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

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

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

Equipe de RI
ri.direcional.com.br
ri@direcional.com.br
(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRECIONAL

GLOSSÁRIO

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

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

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

EBITDA Ajustado - EBITDA Ajustado é igual ao EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos resultados não recorrentes, geralmente alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluímos 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.