



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 2T25

WEBCAST
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea
para inglês

14.08.25

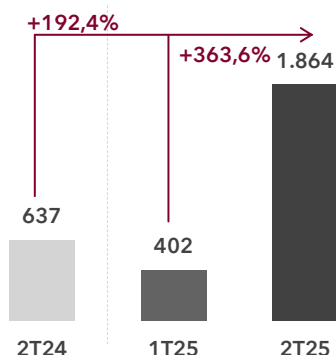
QUINTA-FEIRA

10:00 | Horário de Brasília
09:00 | Horário de Nova York

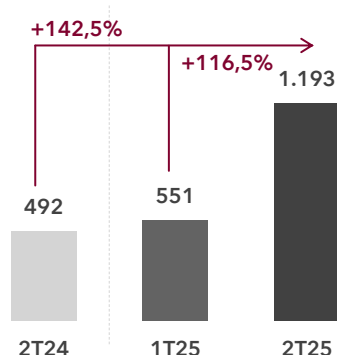
Recife, 13 de agosto de 2025 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2025. As informações operacionais e financeiras reportadas a seguir, exceto quando indicado o contrário, estão em milhares de Reais (R\$) e seguem de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, registradas na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").

LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 120MM (RECORDE)
COM MARGEM LÍQUIDA DE 18% NO 2T25 E ROAE DE 21%

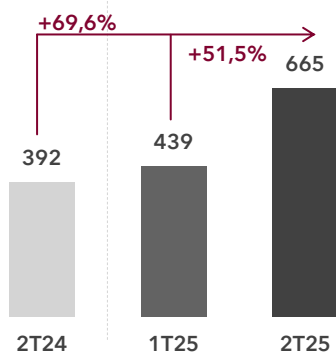
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



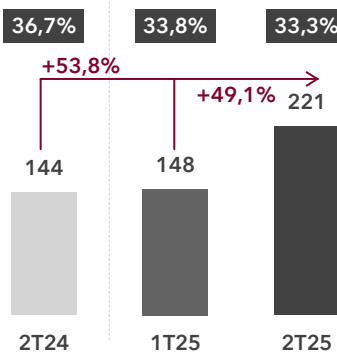
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



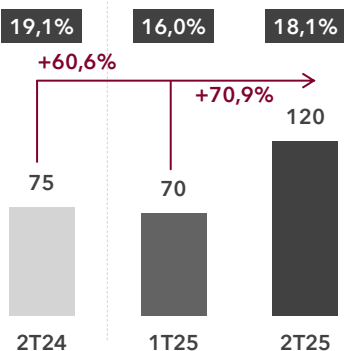
Receita Líquida (R\$ MM)



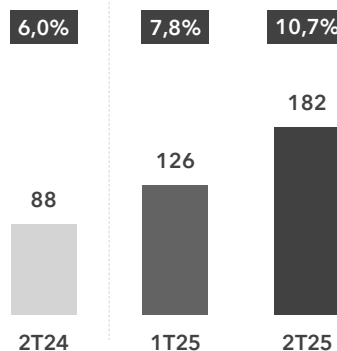
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %

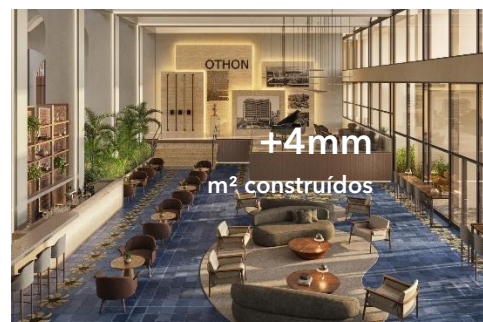
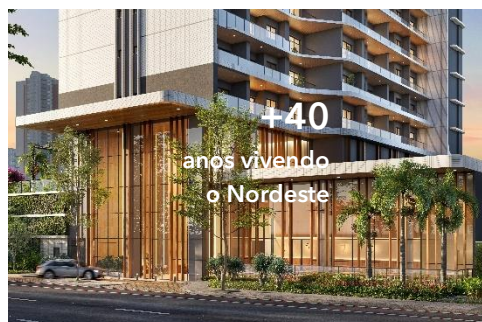


Lucro Líquido (R\$ MM) e Margem Líquida %



Dívida Líquida (R\$ MM) e Índice Dívida Líq. / PL %





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No esporte de alto rendimento, o que separa os bons atletas dos verdadeiros campeões é a capacidade de manter um padrão elevado de desempenho por longos períodos. Não basta vencer uma prova ou ter um bom momento: é preciso treinar com disciplina, competir com inteligência e repetir bons resultados até que se tornem parte da identidade. Esse é o espírito que tem guiado a Moura Dubeux. Depois de um 2024 histórico e de um 1T25 que já havia mostrado a força do nosso modelo de negócios, o 2T25 confirma que estamos consolidados em um novo patamar de performance – mais sólido, mais eficiente e mais preparado para seguir liderando o mercado nordestino.

Operacional Forte e Diversificado

No segundo trimestre de 2025, lançamos 6 empreendimentos que somam R\$ 1.864 milhões em VGV Líquido. Esse volume representa um crescimento expressivo de 192,4% em relação ao 2T24, quando havíamos lançado R\$ 637 milhões, e um avanço ainda mais relevante, de 363,6% sobre o 1T25. Ou seja, aceleramos significativamente nosso ritmo de lançamentos, aproveitando oportunidades de mercado bem mapeadas e reforçando a presença nas praças mais estratégicas da nossa operação. Entre os destaques, 2 projetos marcaram nossa trajetória: o Lucena Plaza, que inaugura o desenvolvimento imobiliário do Novo Cais em Recife/PE, o maior projeto imobiliário em andamento no Nordeste que une arquitetura, urbanismo e legado para a cidade; e o Mansão Seara, empreendimento icônico na orla de Fortaleza/CE, concebido em parceria com o Studio Arthur Casas, que redefine o conceito de alto padrão da capital cearense. Ambos tiveram um início de vendas acima das expectativas, comprovando a assertividade na leitura de demanda e no desenho dos produtos.

Além deles, outros 4 lançamentos ampliaram nossa atuação equilibrada entre os formatos de Condomínio e Incorporação, reforçando nossa proposta de diversificação. Esse equilíbrio é um dos pilares da resiliência da Moura Dubeux: reduz riscos, amplia mercados e nos permite capturar valor em diferentes ciclos.

Nas Vendas e Adesões Líquidas, alcançamos R\$ 1.193 milhões, crescimento de 142,5% sobre o 2T24, quando havíamos registrado R\$ 492 milhões, e avanço de 116,5% sobre o 1T25. O VSO Líquido dos últimos 12 meses, foi de 55,6%, em linha com o 1T25 e bem superior ao nível de 46,5% registrados no 2T24. No recorte específico de lançamentos, a velocidade de vendas acumulada em 12 meses chegou a 57,4%, refletindo uma demanda aquecida e a alta aderência dos nossos produtos ao perfil do comprador.

Encerramos o trimestre com um estoque saudável de R\$ 2.825 milhões em valor de mercado, um crescimento em relação aos R\$ 2.126 milhões do 1T25, mas com uma composição ainda mais qualificada: apenas 5,4% em unidades prontas, contra 6,2% no trimestre anterior e um patamar similar ao de um ano atrás. Esse percentual baixo de unidades concluídas demonstra a liquidez dos nossos lançamentos e a força comercial da marca Moura Dubeux. Mais de 90% desse estoque será entregue entre os anos de 2025 e 2029, garantindo previsibilidade de receita e estabilidade na execução.

Nosso *landbank* também avançou. Encerramos o 2T25 com 53 terrenos, somando R\$ 9,5 bilhões em VGV Bruto potencial, uma redução de apenas R\$ 100 milhões sobre o 1T25, quando tínhamos R\$ 9,6 bilhões, e avanço de R\$ 200 milhões em relação ao 2T24. Importante destacar que aproximadamente 70% desse banco de terrenos foi adquirido via permuta, preservando nosso caixa e mantendo flexibilidade para investir de forma seletiva. Essa estratégia, que já se provou acertada ao longo dos últimos anos, garante capacidade de crescimento sem comprometer nossa estrutura financeira.

No trimestre, tínhamos 61 empreendimentos em andamento – 39 no modelo de Condomínio e 22 no de Incorporação – totalizando mais de 13 mil unidades e R\$ 8,9 bilhões em VGV Bruto. Neste período realizamos a entrega de apenas 1 projeto, dentro do prazo e com elevado índice de satisfação dos clientes, reforçando nosso compromisso com qualidade e pontualidade. Apesar da baixa performance comercial do produto, ele representa um passado que extinguimos no nosso plano de negócios (Incorporação de média-alta renda Moura Dubeux). Desde 2022, percebemos que esse seria um produto menos resiliente a demanda, num país de taxa de juros elevada.

Escala, Margens e Rentabilidade

Na frente financeira, os resultados foram igualmente consistentes. A Receita Líquida do 2T25 atingiu R\$ 665 milhões, alta de 69,6% sobre o mesmo período de 2024, quando somamos R\$ 392 milhões, e de 51,5% em relação ao 1T25. Esse crescimento foi puxado pelo avanço físico das obras, que eleva o reconhecimento de receita na Incorporação, e pela monetização do *Fee* de Comercialização do Terreno no modelo de Condomínio.

O Lucro Bruto foi de R\$ 221 milhões, com Margem Bruta de 33,3%, ligeiramente abaixo dos 33,8% do 1T25.

O controle das despesas seguiu como ponto forte. As Despesas Comerciais representaram 4,3% das Vendas e Adesões Brutas, queda em relação aos 6,0% do 2T24 e aos 5,9% do 1T25.

Já as Despesas Administrativas corresponderam a 4,7% da Receita Líquida, diluição representativa em relação aos 6,4% do 2T24 e dos 6,0% do 1T25. Esse controle do SG&A, aliado ao aumento de escala, tem permitido ganhos expressivos de eficiência.

O Lucro Líquido atingiu R\$ 120 milhões no 2T25, avanço significativo de 60,6% sobre o 2T24, e 70,9% em relação ao 1T25. A Margem Líquida foi de 18,1%, praticamente estável em relação ao primeiro trimestre de 2025. **Já nos últimos 12 meses, o Lucro Líquido alcançou a marca dos R\$ 325 milhões com Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) ultrapassando os 20,0% pela primeira vez na história da Companhia**, posicionando a Moura Dubeux num grupo seleto de incorporadoras focadas no segmento de média e alta renda.

Solidez e Geração de Valor

A estrutura de capital da Moura Dubeux segue robusta. Encerramos o 2T25 com Dívida Líquida de R\$ 182 milhões, equivalente a 10,7% do Patrimônio Líquido, nível saudável considerando o atual volume operacional da empresa. Essa baixa alavancagem é um dos principais pilares da nossa resiliência: nos dá segurança para atravessar eventuais turbulências macroeconômicas e flexibilidade para capturar oportunidades.

Comparativo Histórico e Trajetória

Quando olhamos para a trajetória recente, a consistência salta aos olhos. Há um ano, no 2T24, tínhamos um VSO de 46,5%, uma Margem Bruta Ajustada de 38,7% e um ROAE de 14,5%. Após 4 trimestres, todos esses indicadores subiram de forma contínua: o VSO alcançou 55,6%, a Margem Bruta Ajustada permanece estável e o ROAE segue expandindo, agora, acima dos 20,0% (20,6% ao final do 2T25). A Receita, cresce trimestre após trimestre: saindo de R\$ 392 milhões no 2T24 para R\$ 665 milhões no 2T25. O EBITDA Ajustado seguiu a mesma tendência, passando de R\$ 90 milhões há um ano para R\$ 133 milhões neste 2T25. Já o Lucro Líquido, que era de R\$ 75 milhões no 2T24, subiu para R\$ 120 milhões agora (2T25).

Essa sequência de avanços mostra que não se trata de um resultado pontual, mas de um ciclo virtuoso construído com disciplina e visão de longo prazo.

Perspectivas

Entramos no segundo semestre com um pipeline robusto e oportunidades claras de crescimento. Temos novos lançamentos planejados para consolidar a Mood como uma das avenidas mais promissoras do nosso portfólio, ampliar a presença dos Condomínios de alto padrão e dar início à Única, que vai trazer qualidade e design diferenciados para o segmento econômico. Seguiremos com a mesma disciplina que nos trouxe até aqui: crescer com qualidade, proteger margens, preservar caixa e remunerar o acionista.

Assim como no esporte, sabemos que manter-se no topo exige mais do que vencer: é preciso transformar desempenho em consistência e consistência em legado. É com essa mentalidade que seguimos liderando o mercado imobiliário da Região Nordeste e construindo a Moura Dubeux do futuro.



Diego Villar
CEO

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
SUMÁRIO	6
FORMATOS DE OPERAÇÃO	7
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	7
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO	7
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:	7
PRINCIPAIS INDICADORES	8
DESEMPENHO OPERACIONAL	9
LANÇAMENTOS	9
VENDAS E ADESÕES	10
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES	11
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)	13
ESTOQUE	14
TERRENOS	16
PROJETOS EM ANDAMENTO	17
ENTREGAS	18
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	19
RECEITA LÍQUIDA	19
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS	19
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	20
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO	20
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS	21
DESPESAS COMERCIAIS	21
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	21
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS	22
EBITDA AJUSTADO	22
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	23
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	23
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	24
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS	25
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS	25
CONTAS A RECEBER	25
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO	26
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES	27
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL	28
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	29
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	30
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA	31
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO	32
ANEXO VI - ESTOQUES	33
ANEXO VII - TERRENOS	34
ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO	35
ANEXO IX - MOOD OPERACIONAL	36
PROJETOS EM ANDAMENTO	36
VSO	36
TERRENOS	36
GLOSSÁRIO	37
SOBRE A MOURA DUBEUX	38
DISCLAIMER	38

FORMATOS DE OPERAÇÃO

A Moura Dubeux executa seus negócios no mercado imobiliário residencial, comercial e hoteleiro sob dois formatos diferentes de operação: Incorporação Imobiliária e Obras por Regime de Administração.

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Neste formato, a Companhia incorpora o empreendimento ao terreno, executa a construção e comercializa as suas unidades, da mesma forma que as demais incorporadoras do mercado imobiliário tradicional. Nesse modelo de negócios, o cliente paga em média 30% do valor do imóvel durante a construção e 70% com recursos de instituições financeiras, no momento da entrega.

OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO

A Companhia atua também sob o formato de "obras por regime de administração" ("Condomínio", "Condomínio Fechado"), no qual identifica a potencial demanda de mercado para um determinado projeto e busca um terreno que atenda às características dessa demanda. Assim, a Companhia presta serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto que será executado pelo futuro "condomínio de construção". Por tais serviços preliminares, a Companhia é remunerada com a "taxa de consultoria imobiliária" pelos condôminos que manifestam o interesse de participar do futuro "condomínio de construção".

A Companhia atua também como prestadora de serviços de administração dessas obras, e por isso recebe uma remuneração mensal denominada "taxa de administração". Todos os pagamentos são realizados pelo "condomínio de construção" com os recursos arrecadados junto aos condôminos, haja vista que estes são os únicos responsáveis pelo custeio e financiamento de toda a obra de construção.

Ainda nesse formato de operação, a Moura Dubeux usualmente tem como estratégia adquirir participação minoritária no grupo de condôminos. A Companhia posteriormente revende suas cotas aderidas com uma margem média adicional de 20%. Contabilmente, o valor de adesão dessas unidades é reconhecido como custo; a venda, como receita de venda de imóveis. A essa operação, chamamos "Venda Fechada".

DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno, reconhecida contabilmente quando da formação do Grupo de Condôminos, através da constituição do Condomínio de Construção e efetivamente recebida durante a construção;

Taxa de Consultoria Imobiliária: A Consultoria representa, em média, 10% do VGV líquido de permuta, e tem o seu recebimento e reconhecimento contábil na medida em que os clientes aderem ao condomínio;

Taxa de Administração: A taxa de administração representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente conforme avanço de obra.

PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Operacionais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
 Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.863.675	637.354	192,4%	401.995	363,6%	2.265.670	984.076	130,2%
Empreendimentos Lançados	6	4	50,0%	3	100,0%	9	7	28,6%
Nº Unidades Lançadas	1.099	871	26,2%	774	42,0%	1.873	1.522	23,1%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	1.275.574	544.080	134,4%	609.061	109,4%	1.884.635	960.464	96,2%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	986.325	211.606	366,1%	233.303	322,8%	1.097.061	293.556	273,7%
Vendas contratadas estoque (100%)	289.249	332.474	-13,0%	375.758	-23,0%	787.574	666.908	18,1%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Distratos (%MD)	82.637	51.500	60,5%	57.482	43,8%	140.119	94.900	47,6%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	1.192.937	491.866	142,5%	551.124	116,5%	1.744.061	863.945	101,9%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,5%	9,5%	-3,0pp	9,4%	-2,9pp	7,4%	9,9%	-2,5pp
Nº Unidades Vendidas	945	819	15,4%	863	9,5%	1.808	1.587	13,9%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios
2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses, válido para os trimestres

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Lucro Bruto	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
EBITDA Ajustado ¹	132.797	89.862	47,8%	89.108	49,0%	221.905	143.761	54,4%
Margem EBITDA Ajustada ¹	20,0%	22,9%	-2,9pp	20,3%	-0,3pp	20,1%	20,5%	-0,4pp
Lucro Líquido Total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	84.335.608	83.903.336		84.059.160		84.335.608	83.903.336	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,43	0,89		0,84		2,26	1,40	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo
2. Média ponderada de ações em circulação no período

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 2T25 a Companhia lançou 6 projetos totalizando um VGV Bruto de R\$ 2.479 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.864 milhões.

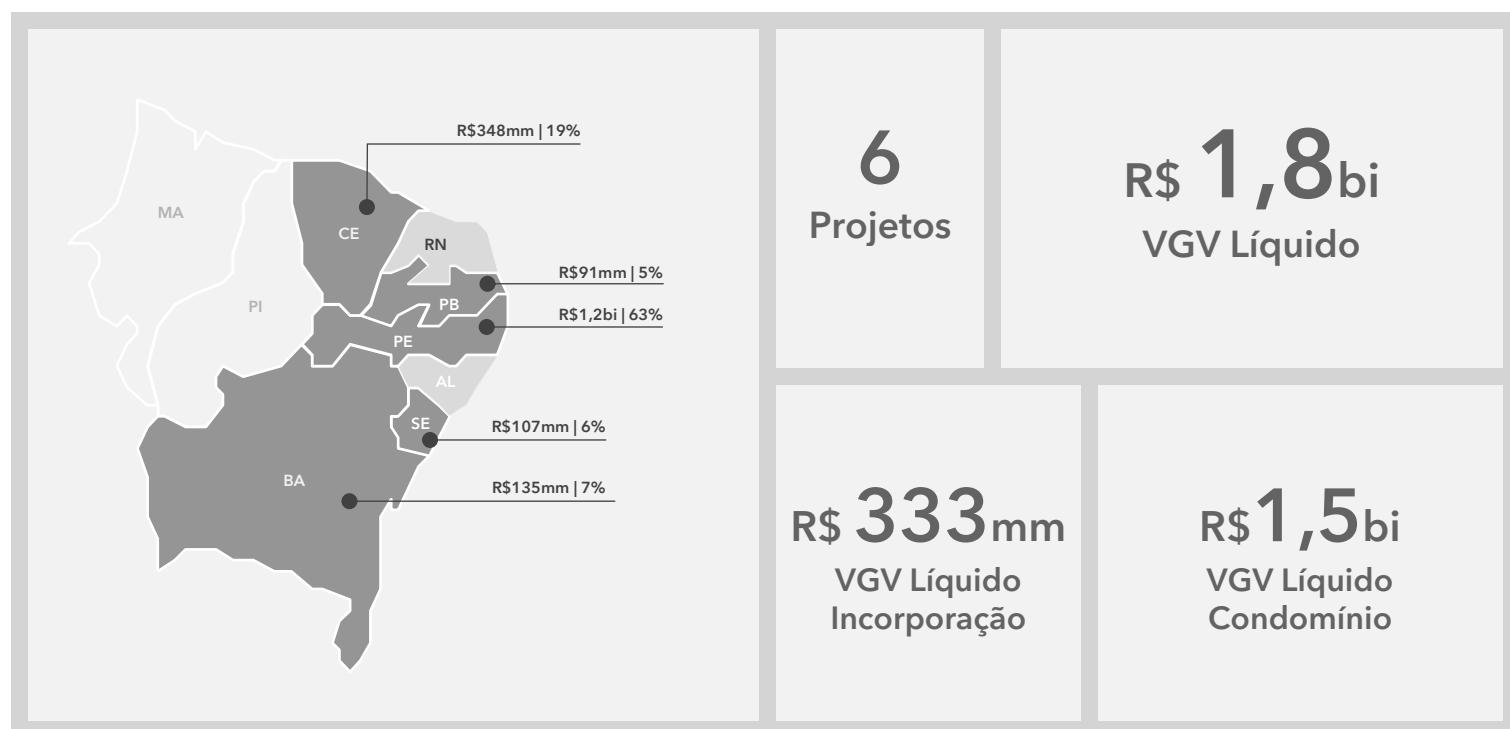
No 1S25, os lançamentos totalizaram R\$ 2.945 milhões em VGV Bruto e R\$ 2.266 milhões em VGV Líquido.

Lançamentos (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.863.675	637.354	192,4%	401.995	363,6%	2.265.670	984.076	130,2%
Empreendimentos Lançados	6	4	50,0%	3	100,0%	9	7	28,6%
Nº Unidades Lançadas	1.099	871	26,2%	774	42,0%	1.873	1.522	23,1%

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda ¹
1º Trimestre (3)				774	466	402		
2º Trimestre (6)				1.099	2.479	1.864		
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	abr/25	81%
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	117	794	486	mai/25	98%
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	74	649	348	mai/25	13%
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	249	697	697	mai/25	40%
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	mai/25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	jun/25	7%
Total (9)				1.873	2.945	2.266		

1. Em 30.06.2025

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 2T25



VENDAS E ADESÕES

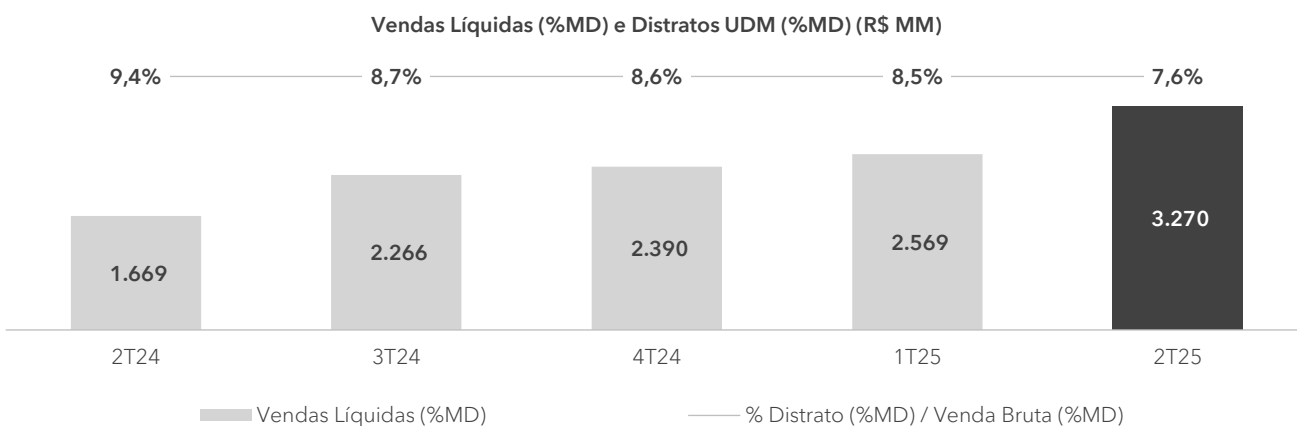
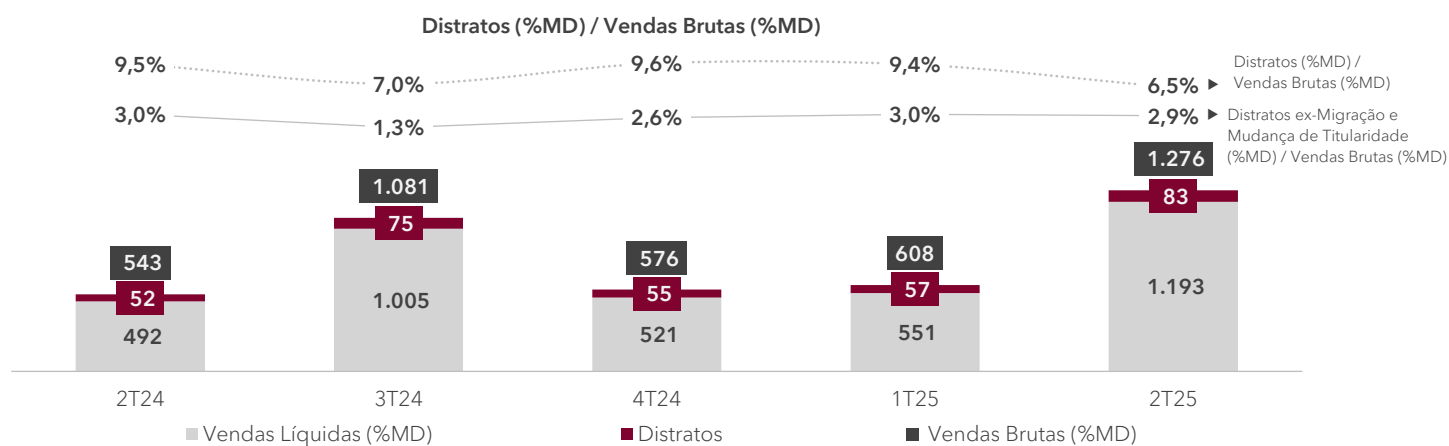
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 2T25 registrou número recorde de R\$ 1.193 milhões, aumento de 142,5% em relação ao 2T24 e de 116,5% em relação ao 1T25.

No 1S25, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) somaram R\$ 1.744 milhões, aumento de 101,9% quando comparado aos R\$ 864 milhões no 1S24.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Vendas e Adesões Brutas¹	1.275.574	544.080	134,4%	609.061	109,4%	1.884.635	960.464	96,2%
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Vendas de Incorporação	389.440	240.566	61,9%	393.067	-0,9%	782.507	419.753	86,4%
Vendas Fechadas²	46.982	160.775	-70,8%	42.107	11,6%	89.089	217.024	-58,9%
Adesões de Condomínio³	839.152	142.024	490,9%	173.432	383,8%	1.012.584	322.068	214,4%
Distratos (%MD) (b)	82.637	51.500	60,5%	57.482	43,8%	140.119	94.900	47,6%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	1.192.937	491.866	142,5%	551.124	116,5%	1.744.061	863.945	101,9%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,5%	9,5%	-3,0pp	9,4%	-2,9pp	7,4%	9,9%	-2,5pp
Nº Unidades Vendidas	945	819	15,4%	863	9,5%	1.808	1.587	13,9%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios, 2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação, 3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

No trimestre, o total de distratos foi de R\$ 83 milhões. Isso representa 6,5% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 2T25. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 7,6% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 2T25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG V Bruto	VG V Bruto (%MD)	% VG V (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)
Alto Padrão	218	871.987	871.987	68,4%	165	797.312	42	59.024	11	15.651
Mood	518	285.914	285.914	22,4%	355	189.014	135	83.446	28	13.455
Beach Class	154	79.170	79.170	6,2%	-	-	131	68.757	23	10.413
Médio Padrão	55	38.502	38.502	3,0%	-	-	10	6.983	45	31.520
Comercial	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 2T25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG V Bruto	VG V Bruto (%MD)	% VG V (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)
Pernambuco	223	795.602	795.602	62,4%	157	750.620	38	21.059	28	23.923
Ceará	297	215.954	215.954	16,9%	90	85.080	142	90.744	65	40.130
Bahia	268	172.222	172.222	13,5%	201	115.365	56	51.411	11	5.447
Alagoas	60	34.175	34.175	2,7%	32	15.605	28	18.570	-	-
Paraíba	38	26.090	26.090	2,0%	11	6.178	27	19.912	-	-
Sergipe	42	22.509	22.509	1,8%	29	13.478	13	9.032	-	-
Rio Grande do Norte	17	9.021	9.021	0,7%	-	-	14	7.482	3	1.539
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 2T25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG V Bruto	VG V Bruto (%MD)	% VG V (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)	Unid.	VG V Bruto (%MD)
Incorporação	650	389.440	389.440	30,5%	355	189.014	201	145.388	94	55.039
Condomínios ²	236	839.152	839.152	65,8%	165	797.312	71	41.840	-	-
Vendas Fechadas ³	59	46.982	46.982	3,7%	-	-	46	30.982	13	16.000
Total	945	1.275.574	1.275.574	100,0%	520	986.325	318	218.210	107	71.039

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

Segmento - 1S25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	311	1.025.812	1.025.812	54,4%	172	812.390	112	178.583	27	34.840
Mood	951	540.887	540.887	28,7%	556	284.671	350	234.942	45	21.274
Beach Class	403	218.881	218.881	11,6%	-	-	360	200.297	43	18.584
Médio Padrão	143	99.055	98.600	5,3%	-	-	20	14.475	123	84.125
Comercial	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 1S25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Pernambuco	401	916.236	915.781	48,6%	157	750.620	165	108.775	79	56.386
Ceará	682	475.487	475.487	25,2%	243	158.108	308	232.361	131	85.018
Bahia	403	297.994	297.994	15,8%	208	130.443	179	158.677	16	8.874
Alagoas	144	80.596	80.596	4,3%	80	38.235	64	42.360	-	-
Paraíba	74	50.949	50.949	2,7%	11	6.178	63	44.771	-	-
Rio Grande do Norte	52	34.742	34.742	1,8%	-	-	40	26.198	12	8.544
Sergipe	52	28.632	28.632	1,6%	29	13.478	23	15.155	-	-
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 1S25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	1.262	782.962	782.507	41,5%	556	284.671	489	365.765	217	132.071
Condomínios ²	428	1.012.584	1.012.584	53,7%	172	812.390	256	200.194	-	-
Vendas Fechadas ³	118	89.089	89.089	4,8%	-	-	97	62.338	21	26.751
Total	1.808	1.884.635	1.884.180	100,0%	728	1.097.061	842	628.297	238	158.822

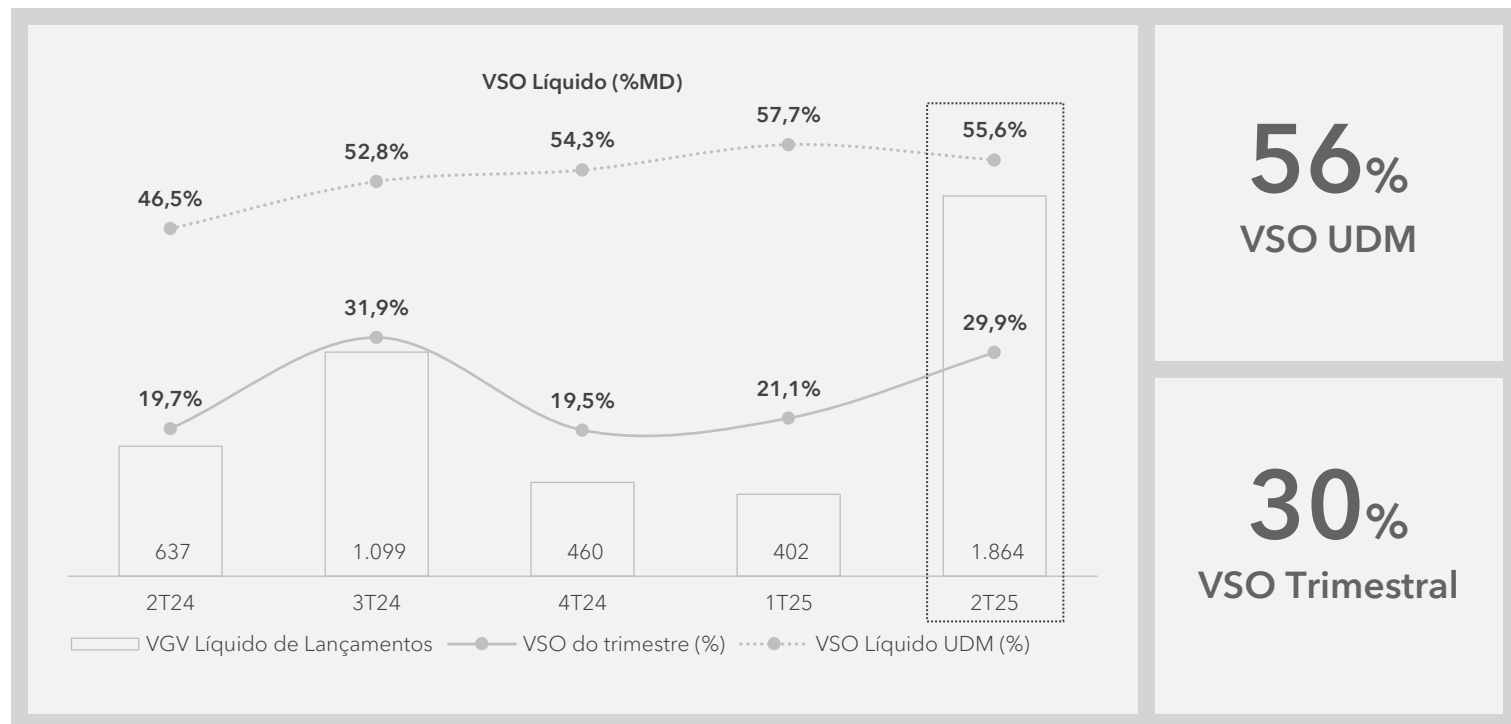
1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

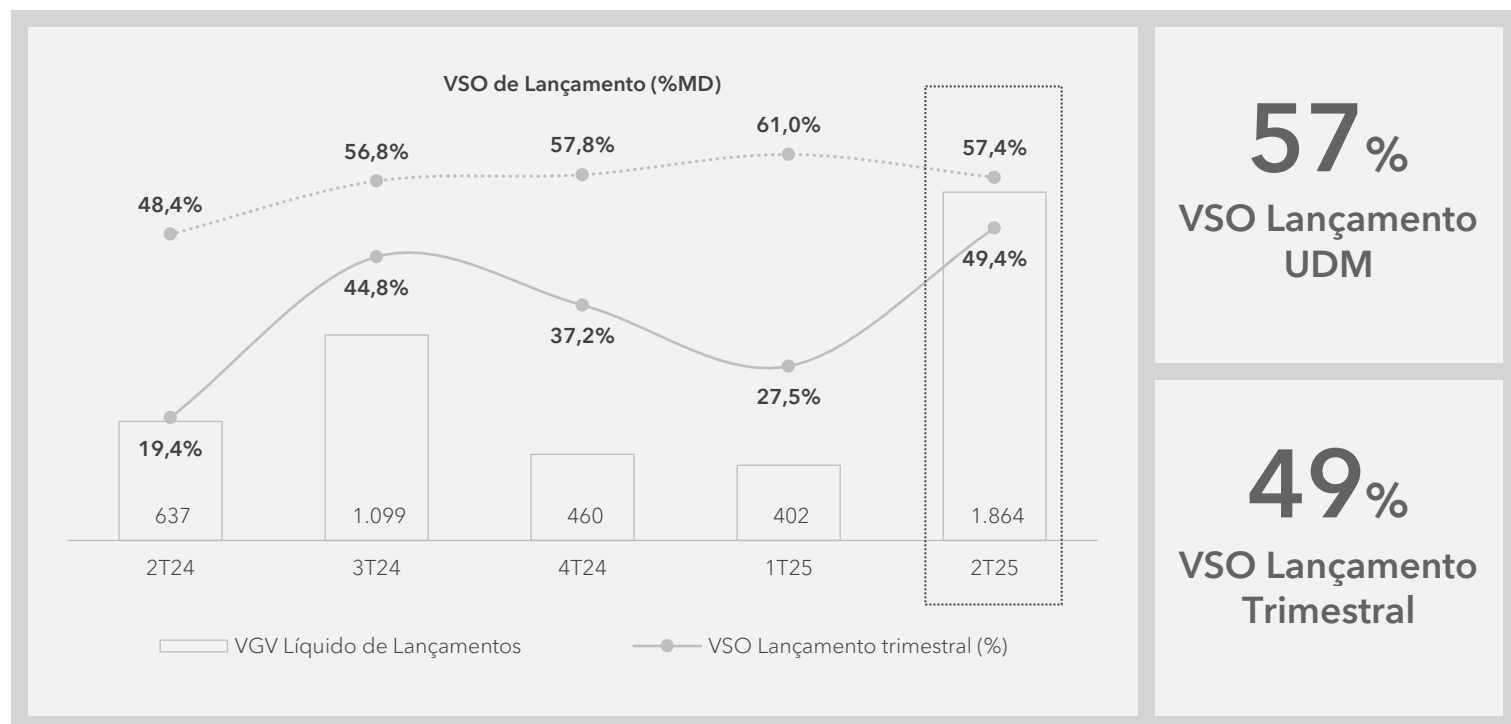
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 55,6%, um aumento de 9,1pp quando comparado ao 2T24 e uma redução de 2,1pp em relação aos 57,7% do 1T25. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 29,9%, aumento de 10,2pp e 8,8pp em relação ao 2T24 e ao 1T25 respectivamente.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 57,4% e 49,4% no 2T25.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o 2T25 com 3.082 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 2.825 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 152 milhões (5,4%) são de unidades concluídas e R\$ 2.672 milhões (94,6%) serão entregues entre os anos de 2025 e 2030.

Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Segmento (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Alto Padrão	730	1.404.819	49,7%	241	824.591	405	497.350	84	82.879
Mood	1.316	679.922	24,1%	697	348.075	594	320.327	25	11.520
Beach Class	746	573.939	20,3%	-	-	737	559.214	9	14.725
Médio Padrão	289	165.718	5,9%	-	-	186	122.916	103	42.802
Comercial	1	186	0,0%	-	-	-	-	1	186
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 977 milhões (34,6%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 761 milhões (26,9%), Bahia com R\$ 317 milhões (11,2%), Alagoas com R\$ 243 milhões (8,6%), Rio Grande do Norte com R\$ 227 milhões (8,0%), Sergipe com R\$ 159 milhões (5,6%) e Paraíba com R\$ 141 milhões (5,1%).

Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Região (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Pernambuco	879	977.355	34,6%	164	427.799	635	505.042	80	44.514
Ceará	727	760.551	26,9%	173	376.180	484	342.827	70	41.545
Bahia	293	316.620	11,2%	90	118.077	191	189.325	12	9.218
Alagoas	359	243.415	8,6%	150	72.267	197	170.302	12	846
Rio Grande do Norte	272	226.733	8,0%	-	-	224	170.744	48	55.989
Sergipe	298	159.030	5,6%	199	94.279	99	64.751	-	-
Paraíba	254	140.880	5,1%	162	84.064	92	56.816	-	-
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.163 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (41,2%), R\$ 1.538 milhões de Condomínio ainda não aderido (54,5%) e R\$ 124 milhões em Venda Fechada (4,3%).

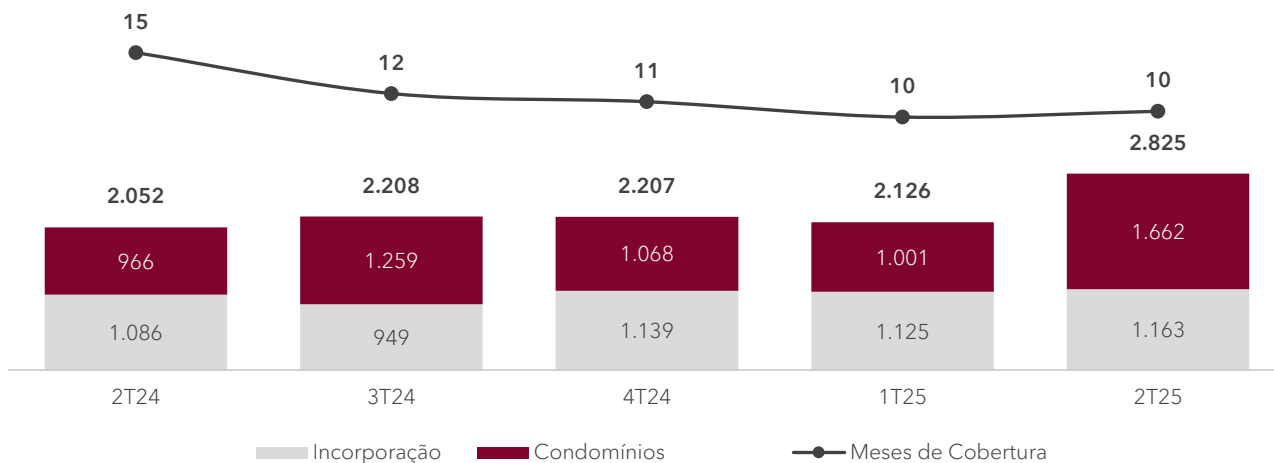
Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Incorporação	1.861	1.162.509	41,2%	697	348.075	955	683.182	209	131.251
Condomínios ²	1.128	1.538.344	54,5%	241	824.591	884	712.181	3	1.572
Vendas Fechadas ³	93	123.732	4,3%	-	-	83	104.443	10	19.289
Total	3.082	2.824.585	100,0%	938	1.172.666	1.922	1.499.807	222	152.112

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

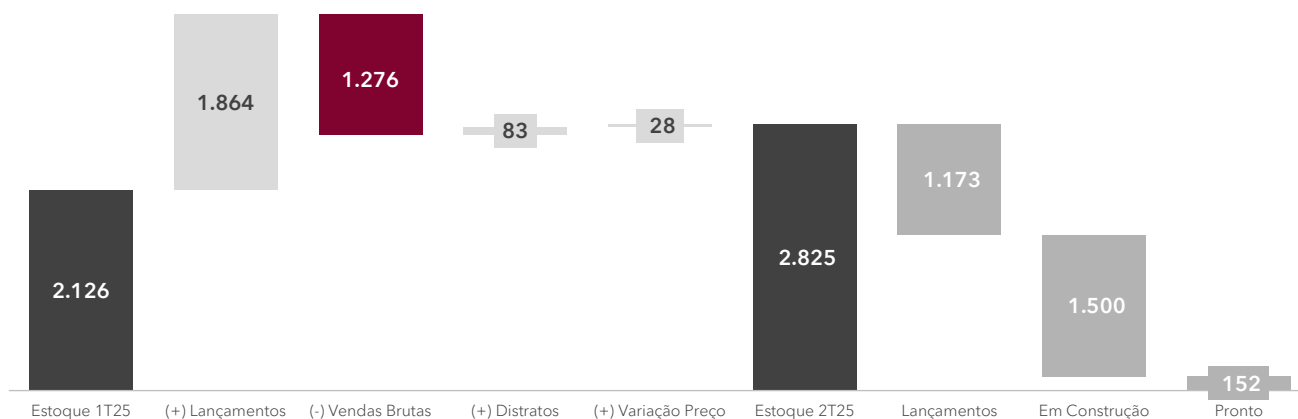
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

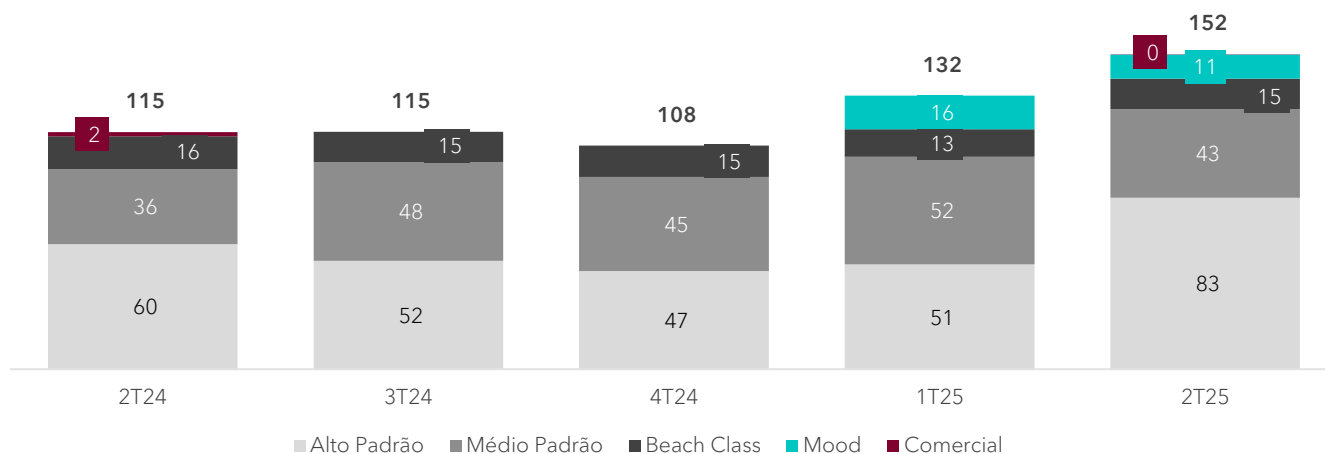
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 2T25
(R\$ em milhões)



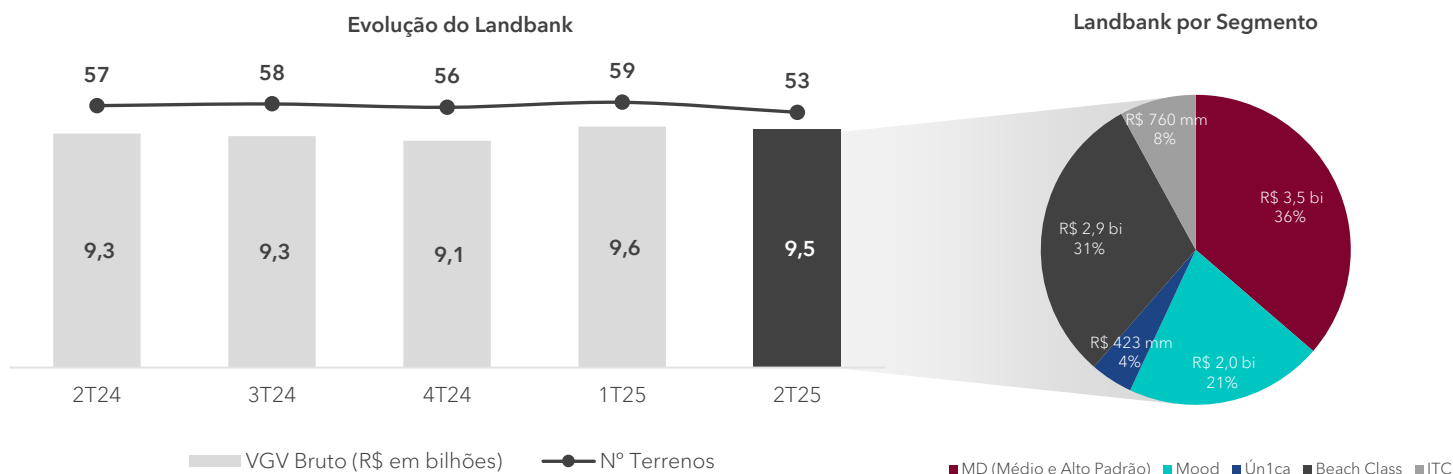
Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



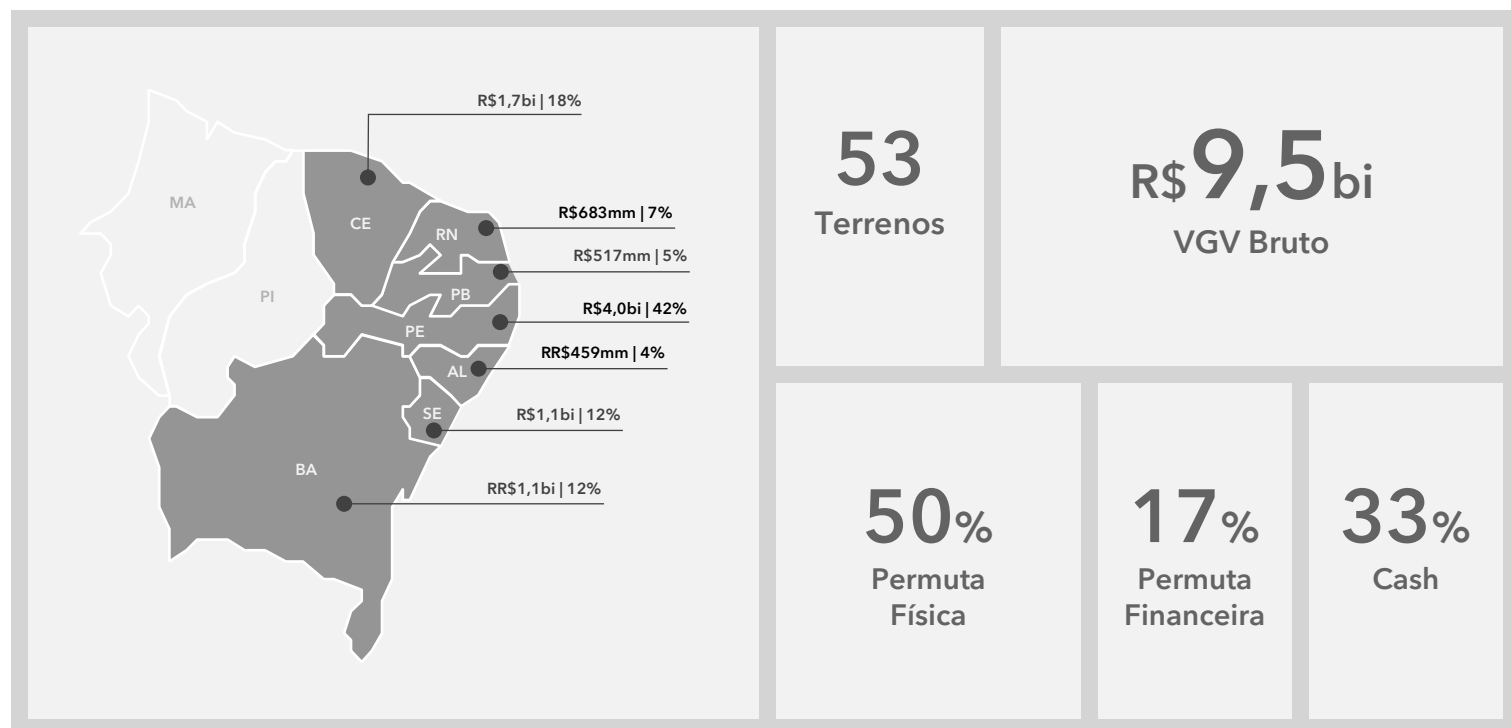
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

No 2T25, a Companhia adquiriu 6 terrenos e encerrou o trimestre com 53 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 9,5 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

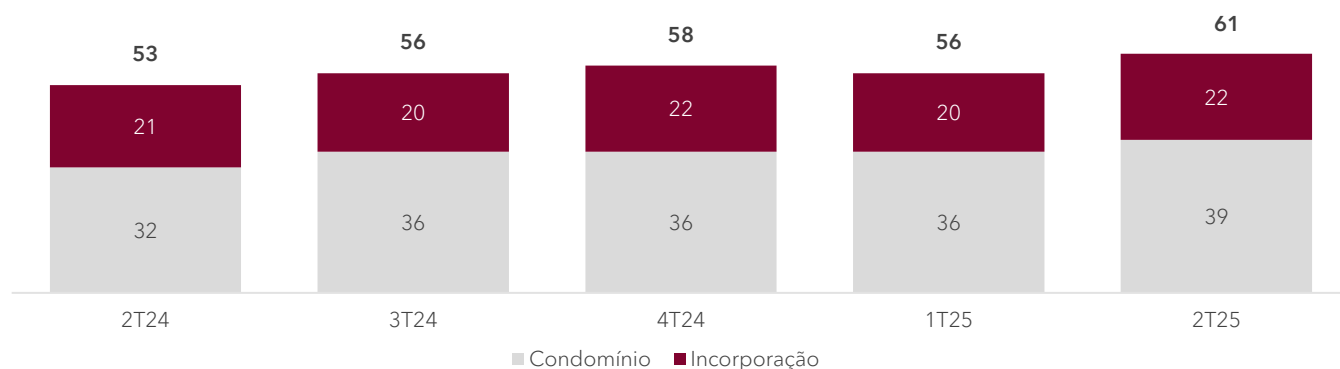


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

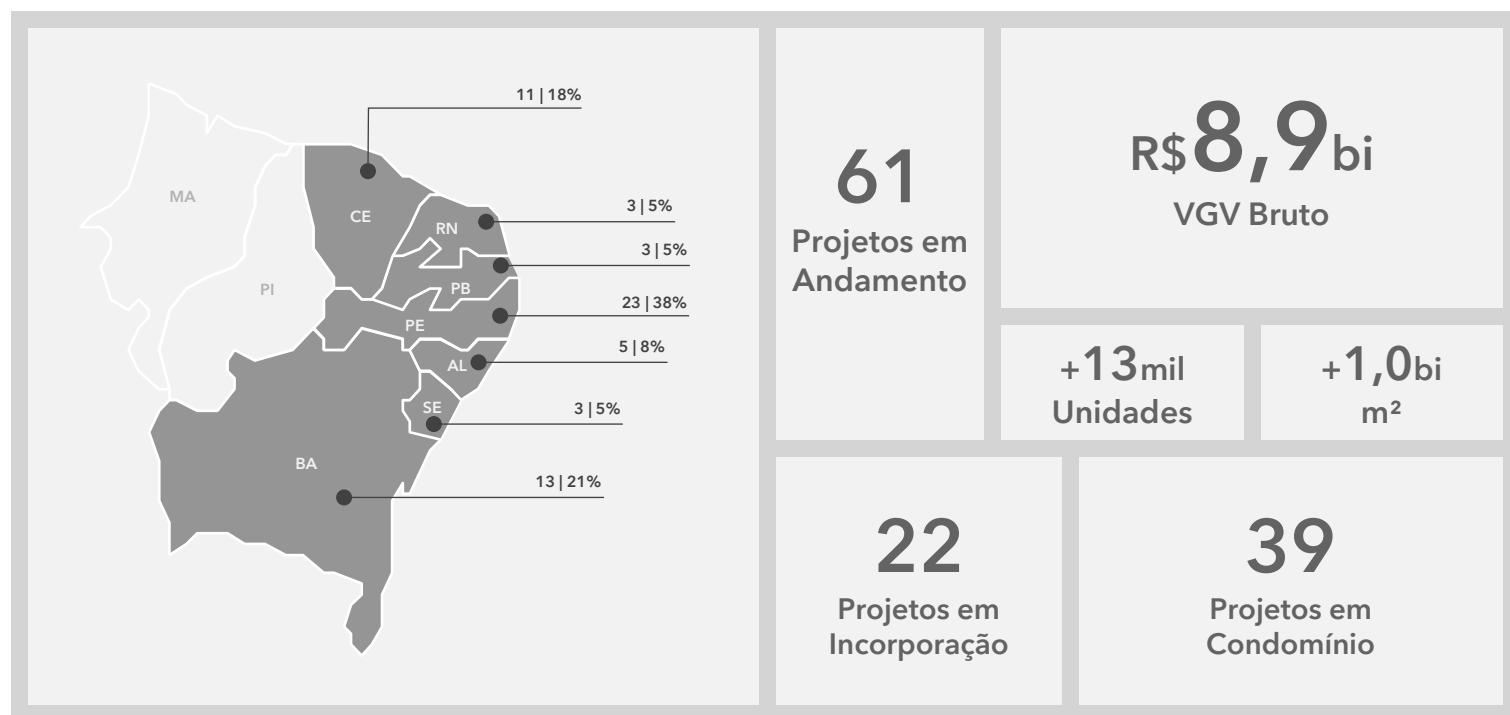
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T25 com 61 projetos em andamento, sendo 9 lançamentos e 52 canteiros em execução. Desses, 39 são em regime de Condomínio e 22 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 13.331 unidades, 1.085.376 m² e R\$ 8.926 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento



Distribuição dos Projetos por Praça



Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o [Anexo VIII](#).

ENTREGAS

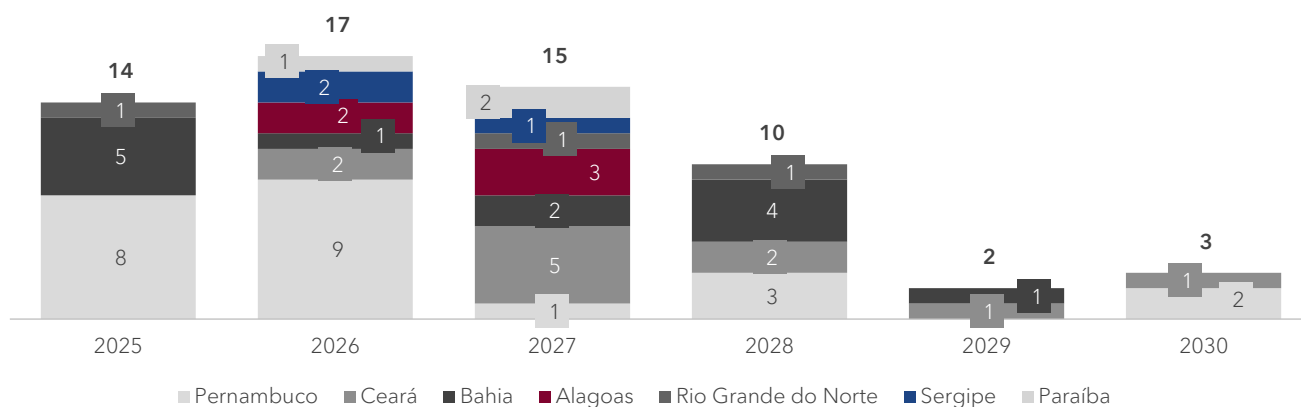
No 2T25, a Companhia entregou 1 projeto sob o regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R\$ 100 milhões e um VGV Líquido de R\$ 90 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (5)				1.345	558	499	
2º Trimestre (1)				92	100	90	
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90	47%
Total (6)				1.437	658	588	

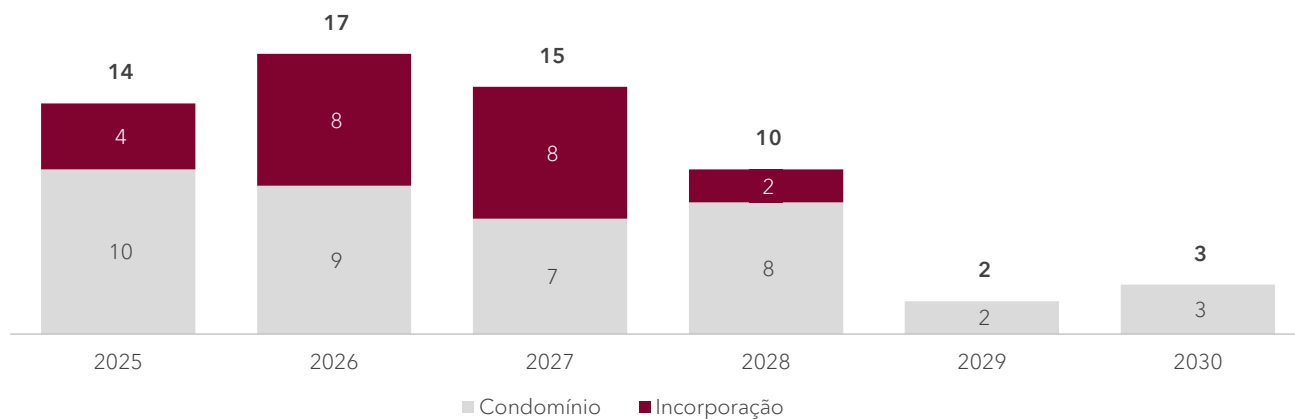
1. Em 30.06.2025

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 61 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região
(quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo
(quantidade)



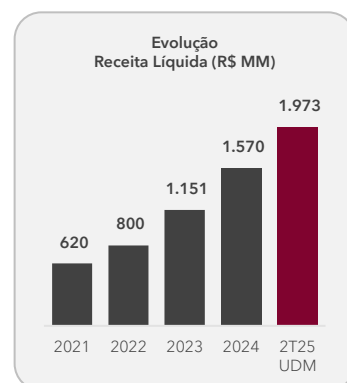
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 2T25, a Receita Líquida foi de R\$ 664,9 milhões, aumento de 69,6% quando comparada aos R\$ 392,1 milhões registrados no 2T24 e de 51,5% quando comparada aos R\$ 439,0 milhões no 1T25.

O aumento da receita em relação aos trimestres anteriores pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio, que contou com reconhecimento da receita decorrente do Fee de Comercialização do Terreno do projeto Cais Avenida (Recife/PE).

No 1S25, a Receita Líquida foi de R\$ 1.103,9 milhões, aumento de 57,6% em relação aos R\$ 700,6 milhões do 1S24.



Receita (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Bruta	737.521	443.615	66,3%	484.214	52,3%	1.221.735	786.149	55,4%
Receita Bruta de Incorporação	289.461	255.071	13,5%	320.225	-9,6%	609.686	487.963	24,9%
Receita Bruta de Condomínio	448.060	188.544	137,6%	163.989	173,2%	612.049	298.186	105,3%
Receita Bruta de Venda Fechada	49.491	126.644	-60,9%	47.771	3,6%	97.261	168.095	-42,1%
Administração de obras	12.858	9.856	30,5%	12.880	-0,2%	25.738	20.211	27,3%
Taxa de adesão	68.575	13.784	397,5%	15.022	356,5%	83.597	30.275	176,1%
Fee de Comercialização do Terreno	317.136	38.260	728,9%	88.316	259,1%	405.453	79.605	409,3%
Deduções	(72.587)	(51.485)	41,0%	(45.241)	60,4%	(117.828)	(85.576)	37,7%
Deduções de Incorporação	(46.138)	(34.548)	33,5%	(35.933)	28,4%	(82.071)	(61.636)	33,2%
Cancelamento de vendas	(41.336)	(30.210)	36,8%	(30.265)	36,6%	(71.601)	(53.387)	34,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.802)	(4.338)	10,7%	(5.668)	-15,3%	(10.470)	(8.249)	26,9%
Deduções de Condomínio	(26.449)	(16.937)	56,2%	(9.308)	184,2%	(35.757)	(23.940)	49,4%
Cancelamento de vendas fechadas	(3.030)	(5.827)	-48,0%	(152)	1893,4%	(3.182)	(6.185)	-48,6%
Impostos sobre vendas e serviços	(23.419)	(11.110)	110,8%	(9.156)	155,8%	(32.575)	(17.755)	83,5%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Receita de Incorporação ¹	243.323	220.523	10,3%	284.292	-14,4%	527.615	426.327	23,8%
Receita de Condomínio ²	421.611	171.607	145,7%	154.681	172,6%	576.292	274.246	110,1%

1. Na receita do formato de Incorporação, são consolidadas todas receitas e deduções da operação tradicional de Incorporação

2. Na receita do formato de Condomínio, são consolidadas todas as receitas e deduções da operação de Condomínio: Venda Fechada, Taxa de Administração, Taxa de Consultoria Imobiliária (Adesão) e o Fee de Comercialização do Terreno

CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS

Na contabilização de Receita da Companhia, existem, principalmente, as oriundas de Incorporação e de Condomínio Fechado. A Receita de Incorporação é reconhecida pelo método de evolução financeira (PoC), na qual é apurada a razão do custo incorrido e do custo total, sendo o resultado aplicado sobre as unidades vendidas.

No Condomínio Fechado, a Companhia atua como prestadora de serviços, registrando nas suas demonstrações as taxas dos serviços prestados e a remuneração sobre a venda do terreno. As taxas são contabilizadas quando ocorre a prestação do serviço. A remuneração do terreno é contabilizada na venda do terreno, após a constituição do Condomínio.

CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS

O Custo Total no período foi de R\$ 443,6 milhões, aumento de 78,7% em relação ao 2T24 e de 52,7% em relação ao 1T25.

No 1S25, o custo total foi de R\$ 734,2 milhões, aumento de 61,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R\$ em milhares)	2 T 2 5	2 T 2 4	Var. %	1 T 2 5	Var. %	1 S 2 5	1 S 2 4	Var. %
Custo Total	(443.633)	(248.229)	78,7%	(290.560)	52,7%	(734.193)	(455.986)	61,0%
Incorporação	(169.441)	(163.107)	3,9%	(198.701)	-14,7%	(368.142)	(316.460)	16,3%
Custos de Incorporação	(162.138)	(155.376)	4,4%	(190.856)	-15,0%	(352.994)	(301.327)	17,1%
Encargos financeiros alocados ao custo	(7.303)	(7.731)	-5,5%	(7.845)	-6,9%	(15.148)	(15.133)	0,1%
Condomínio	(274.192)	(85.122)	222,1%	(91.859)	198,5%	(366.051)	(139.526)	162,4%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 2T25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 221,3 milhões, aumento de 53,8% comparado aos R\$ 143,9 milhões realizados no 2T24 e de 49,1% em relação aos R\$ 148,4 milhões do 1T25.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 33,3%, redução de 3,4pp em relação ao 2T24 e de 0,5pp em relação ao 1T25. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 34,4%, redução de 4,3pp em relação ao 2T24 e de 1,2pp em relação ao 1T25.

No período, a Margem Bruta do modelo de Incorporação seguiu apresentando evolução em relação aos trimestres anteriores, dado o incremento da participação dos projetos da Mood, lançados nos últimos anos, no Lucro Bruto. Já no Condomínio, a redução da Margem Bruta pode ser explicada, principalmente, pelo formato de aquisição do terreno (envolvendo maior participação em dinheiro) referente a torna do projeto Cais Avenida reconhecida no trimestre.

No 1S25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 369,7 milhões, aumento de 51,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	2 T 2 5	2 T 2 4	Var. %	1 T 2 5	Var. %	1 S 2 5	1 S 2 4	Var. %
Incorporação	73.882	57.416	28,7%	85.591	-13,7%	159.473	109.867	45,2%
Margem Bruta (%)	30,4%	26,0%	4,4pp	30,1%	0,3pp	30,2%	25,8%	4,4pp
Incorporação Ajustada¹	81.185	65.147	24,6%	93.436	-13,1%	174.621	125.000	39,7%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	33,4%	29,5%	3,9pp	32,9%	0,5pp	33,1%	29,3%	3,8pp
Condomínio	147.419	86.485	70,5%	62.822	134,7%	210.241	134.720	56,1%
Margem Bruta (%)	35,0%	50,4%	-15,4pp	40,6%	-5,6pp	36,5%	49,1%	-12,6pp
Lucro Bruto Consolidado	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta (%)	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	228.604	151.632	50,8%	156.258	46,3%	384.862	259.720	48,2%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	34,4%	38,7%	-4,3pp	35,6%	-1,2pp	34,9%	37,1%	-2,2pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 54,9 milhões no 2T25, frente a R\$ 32,7 milhões no 2T24 e R\$ 36,1 milhões no 1T25. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 67,9% e 52,2% em relação ao 2T24 e ao 1T25 respectivamente.

As Despesas Comerciais representaram 4,3% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 1,7pp em relação ao 2T24 e de 1,6pp em relação ao 1T25.

No 1S25, as Despesas Comerciais representaram 4,8% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), redução de 1,6pp em relação ao 1S24.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Despesas com pessoal	(3.165)	(2.582)	22,6%	(2.574)	23,0%	(5.739)	(4.847)	18,4%
Manutenção de estoque	(2.088)	(1.243)	68,0%	(1.592)	31,2%	(3.680)	(2.384)	54,4%
Propagandas e publicidades	(11.178)	(8.485)	31,7%	(8.491)	31,6%	(19.669)	(16.377)	20,1%
Comissão de corretagem	(28.659)	(14.204)	101,8%	(17.205)	66,6%	(45.864)	(26.333)	74,2%
Outras despesas comerciais	(9.852)	(6.204)	58,8%	(6.243)	57,8%	(16.095)	(11.270)	42,8%
Total	(54.942)	(32.718)	67,9%	(36.105)	52,2%	(91.047)	(61.211)	48,7%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Desp. Comercial / Venda Bruta	4,3%	6,0%	-1,7pp	5,9%	-1,6pp	4,8%	6,4%	-1,6pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 2T25, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 31,0 milhões, aumento de 23,9% em relação ao 2T24 e 17,5% em relação ao 1T25.

O índice “Despesas Administrativas sobre Receita Líquida” no 2T25 foi de 4,7%, redução de 1,7pp em relação ao 2T24 e de 1,3pp em relação ao 1T25. No 1S25, o índice apresentou redução de 1,5pp em relação ao 1S24.

No período, o índice “Despesas Administrativas sobre Venda Bruta” foi de 2,4%, uma redução de 2,2pp em relação ao 2T24 e de 1,9pp em relação ao 1T25. No 1S25, o índice apresentou redução de 1,9pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Despesas com pessoal	(19.043)	(15.942)	19,5%	(15.678)	21,5%	(34.721)	(29.432)	18,0%
Serviços prestados	(8.123)	(5.193)	56,4%	(6.303)	28,9%	(14.426)	(9.566)	50,8%
Depreciação e amortização	(1.371)	(1.596)	-14,1%	(1.975)	-30,6%	(3.346)	(3.142)	6,5%
Outras despesas	(2.443)	(2.265)	7,9%	(2.421)	0,9%	(4.864)	(4.784)	1,7%
Total	(30.980)	(24.996)	23,9%	(26.377)	17,5%	(57.357)	(46.924)	22,2%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Desp. Adm. / Receita Líquida	4,7%	6,4%	-1,7pp	6,0%	-1,3pp	5,2%	6,7%	-1,5pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.275.574	543.366	134,8%	608.606	109,6%	1.884.180	958.845	96,5%
Desp. Adm / Venda Bruta	2,4%	4,6%	-2,2pp	4,3%	-1,9pp	3,0%	4,9%	-1,9pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 2T25 foi de R\$ 5,4 milhões negativos, frente aos R\$ 7,2 milhões negativos no 2T24 e R\$ 8,7 milhões negativos no 1T25.

No 1S25, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 14,0 milhões negativos, aumento de 5,4% em relação ao 1S24.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Valor justo das propriedades para investimento	8.357	-	n.a.	-	n.a.	8.357	-	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.485)	(1.341)	10,7%	(759)	95,7%	(2.244)	(2.302)	-2,5%
Despesas com demandas judiciais	(5.452)	(4.349)	25,4%	(6.131)	-11,1%	(11.583)	(9.219)	25,6%
Outras despesas	(6.779)	(1.476)	359,3%	(1.790)	278,7%	(8.569)	(1.796)	377,1%
Total	(5.359)	(7.166)	-25,2%	(8.680)	-38,3%	(14.039)	(13.317)	5,4%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 2T25 foi de R\$ 132,8 milhões, frente aos R\$ 89,9 milhões no 2T24 e R\$ 89,1 milhões no 1T25.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 20,0% no 2T25, frente a 22,9% no 2T24 e a 20,3% no 1T25, redução de 2,9pp de 0,3pp respectivamente.

No 1S25, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 221,9 milhões, aumento de 54,4%. Já a margem foi de 20,1%, redução de 0,4pp em relação ao 1S24.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lucro líquido total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Imposto de renda e contribuição social (+)	16.382	9.594	70,8%	11.191	46,4%	27.573	17.669	56,1%
Resultado financeiro líquido (+)	(6.529)	(5.257)	24,2%	(4.039)	61,6%	(10.568)	(11.438)	-7,6%
Depreciação (+)	3.683	2.888	27,5%	3.728	-1,2%	7.411	5.335	38,9%
Despesas não recorrentes (+)	(8.357)	-	0,0%	-	0,0%	(8.357)	-	0,0%
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	7.303	7.731	-5,5%	7.845	-6,9%	15.148	15.133	0,1%
Total do EBITDA Ajustado¹	132.797	89.862	47,8%	89.108	49,0%	221.905	143.761	54,4%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	20,0%	22,9%	-2,9pp	20,3%	-0,3pp	20,1%	20,5%	-0,4pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo e itens não recorrentes

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 2T25 foi de R\$ 6,5 milhões, frente a R\$ 5,3 milhões no 2T24 e a R\$ 4,0 milhões no 1T25, um aumento de 24,2% quando comparado ao 2T24 e de 61,6% quando comparado ao 1T25. No 1S25, o Resultado Financeiro Líquido apresentou redução de 7,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receitas Financeiras	26.481	12.297	115,3%	29.583	-10,5%	56.064	25.056	123,8%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	10.310	5.166	99,6%	8.964	15,0%	19.274	12.016	60,4%
Multa, Juros e correções monetárias	16.076	6.980	130,3%	20.548	-21,8%	36.624	12.748	187,3%
Outras receitas financeiras	95	151	-37,1%	71	33,8%	166	292	-43,2%
Despesas Financeiras	(19.952)	(7.040)	183,4%	(25.544)	-21,9%	(45.496)	(13.618)	234,1%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(10.256)	(2.934)	249,6%	(11.694)	-12,3%	(21.950)	(6.139)	257,6%
Descontos e correções monetárias	(8.394)	(3.077)	172,8%	(11.807)	-28,9%	(20.201)	(5.366)	276,5%
Comissões e taxas bancárias	(573)	(487)	17,7%	(523)	9,6%	(1.096)	(1.142)	-4,0%
Outras despesas financeiras	(729)	(542)	34,5%	(1.520)	-52,0%	(2.249)	(971)	131,6%
Resultado financeiro líquido	6.529	5.257	24,2%	4.039	61,6%	10.568	11.438	-7,6%

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

A Companhia adota o critério de apuração pelo Lucro Real, no qual os impostos são calculados como percentual do Lucro Líquido, aplicando-se uma alíquota de 25% para o imposto de renda e de 9% para a Contribuição Social, totalizando 34%. As demais controladas optaram pelo critério de apuração pelo Lucro Presumido, em que o lucro é presumido como 8% e 12% das receitas operacionais, para o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, respectivamente, e acrescido de 100% de outras receitas. O Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados aplicando-se alíquotas de 25% e 9%, respectivamente. As sociedades de propósitos específicos são optantes do Lucro Presumido conjugado com Regime Especial de Tributação - RET, em que o Imposto de Renda e a Contribuição Social são calculados sobre as receitas decorrentes da atividade de incorporação aplicando-se as alíquotas de 1,26% e 0,66%, respectivamente.

A tabela abaixo apresenta o resumo do critério adotado pela Companhia para cálculo da tributação.

Resumo Tributação IR e CSLL	IR e CSLL	Apuração	Base de Cálculo
Incorporação	1,92%	Presumido RET	Receita Bruta
Vendas Fechadas e Venda de Terreno	3,08%	Presumido	Receita Bruta
Taxas de Serviços ¹	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 2T25 foi de R\$ 16,4 milhões, frente a R\$ 9,6 milhões no 2T24 e a R\$ 11,2 milhões no 1T25, representando um aumento de 70,8% e de 46,4% respectivamente.

No 1S25, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 27,6 milhões, aumento de 56,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(16.382)	(9.594)	70,8%	(11.191)	46,4%	(27.573)	(17.669)	56,1%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 120,3 milhões, aumento significativo de 60,6% em relação ao 2T24 e de 70,9% em relação ao 1T25. Já a Margem Líquida no 2T25 foi de 18,1%, redução de 1,0pp em relação ao 2T24 e aumento de 2,1pp em relação ao 1T25.

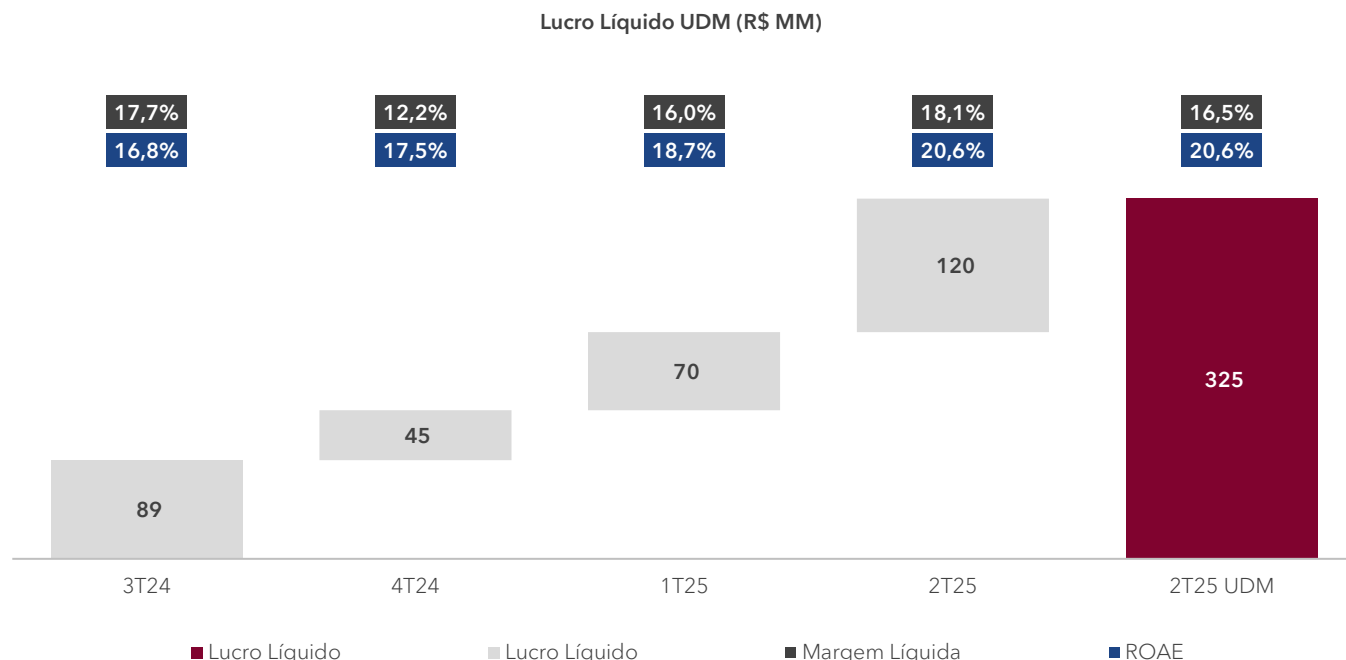
No 1S25, o Lucro Líquido total foi de R\$ 190,7 milhões, aumento de 62,9% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já a Margem Líquida acumulada nos primeiros 6 meses do ano foi de 17,3%, crescimento de 0,6pp em relação ao 1S24.

Já o Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R\$ 324,7 milhões.



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Lucro Líquido total	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,43	0,89		0,84		2,26	1,40	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 20,6%, aumento de 1,9pp em relação ao último trimestre.



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 377,6 milhões com uma margem associada de 34,8%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.083.628	983.512	10,2%
Compromissos com custos orçados a apropriar	706.047	652.147	8,3%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	377.581	331.365	13,9%
Margem a Apropriar (%)	34,8%	33,7%	1,1pp

RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 2T25, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 353,7 milhões, aumento de 23,3% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	353.696	286.897	23,3%

A Venda Fechada, representa a comercialização das cotas (unidades) aderidas pela Moura Dubeux que são revendidas em tabela de Incorporação. O seu reconhecimento contábil ocorre de acordo com a evolução financeira do pagamento das cotas.

Venda Fechada (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Receita a Apropriar	142.425	150.105	-5,1%
Custo a Incurrir	(101.465)	(107.638)	-5,7%
Resultado a Incurrir	40.960	42.467	-3,5%
Margem a Apropriar (%)	28,8%	28,3%	0,5pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 2T24 com R\$ 1.632,6 milhões em recebíveis, aumento de 15,6% em relação aos R\$ 1.411,7 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2 T 2 5	1 T 2 5	Var. %
Unidades em construção	813.178	749.878	8,4%
Unidades construídas	217.076	292.268	-25,7%
Venda de terreno	639.296	429.018	49,0%
Provisão de distrato	(30.304)	(35.287)	-14,1%
Outras contas a receber	(6.671)	(24.160)	-72,4%
Total	1.632.575	1.411.717	15,6%

Com relação a prazo, o saldo de Contas a Receber possui a seguinte divisão:

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2 T 2 5
Circulante	910.100
Não-Circulante	722.475
Total	1.632.575

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 2T25 com Dívida Líquida de R\$ 181,7 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 10,7%, representando um aumento de 2,9pp em relação ao 1T25.

No trimestre, a Companhia apresentou consumo de caixa ex-Dividendos de R\$ 6,1 milhões. Já nos últimos doze meses, o consumo de caixa ex-Dividendos foi de R\$ 10,7 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	2T25	1T25	Var. %
Debêntures	355.298	382.921	-7,2%
Financiamentos SFH e SFI	143.008	145.590	-1,8%
Dívida Bruta	498.306	528.511	-5,7%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(241.887)	(203.854)	18,7%
Aplicações financeiras (-)	(74.723)	(199.036)	-62,5%
Disponibilidades de Caixa (-)	(316.610)	(402.890)	-21,4%
Dívida (Caixa) Líquido	181.696	125.621	44,6%
Patrimônio Líquido	1.697.236	1.607.694	5,6%
Dívida Líquida / PL	10,7%	7,8%	2,9pp

No 2T25, o saldo devedor deduzindo os custos de transação foi de R\$ 498,3 milhões.

		Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	1T25	2T25	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos	Mais de 4 anos
SFH Bradesco	10,30% a.a. + TR	6	6	-	-	-	5	1
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	11.098	14.125	-	-	11.771	2.354	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	19.813	7.407	-	383	7.024	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	-	2.358	-	-	-	983	1.376
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	40.886	50.500	-	26.871	23.629	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	12.605	20.808	20.808	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	22.933	32.555	7.105	25.450	-	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	7.597	7.592	7.592	-	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	6.646	7.658	-	1.702	5.105	851	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	135.402	87.112	-	87.112	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% + CDI	99.357	100.167	-	(1.514)	33.662	33.599	34.419
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% + IPCA	149.766	150.987	-	(2.283)	50.741	50.646	51.882
Opea Securitizadora S/A ¹	3,00% a.a. + CDI	22.401	17.032	-	(875)	(437)	18.344	-
Total		528.511	498.306	35.504	136.846	131.494	106.783	87.679

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

A Companhia encerrou o 2T25 com 291.382 ações em tesouraria, equivalentes a 0,3% do capital social.

Recuperação de Ações	2T25	1T25	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	2.996	11.271	-73,4%
Nº Ações em tesouraria	291.382	1.096.048	-73,4%

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - *"Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity"*, respectivamente).

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ em milhares)	2T25	1T25	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	241.887	203.854	18,7%
Aplicações Financeiras	74.723	199.036	-62,5%
Contas a Receber	910.100	808.996	12,5%
Estoques	745.683	498.708	49,5%
Tributos a Recuperar	12.536	9.484	32,2%
Despesas Antecipadas	21.215	24.754	-14,3%
Outros Ativos Circulantes	301.815	300.016	0,6%
Total do Ativo Circulante	2.307.959	2.044.848	12,9%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	722.475	602.721	19,9%
Estoques	588.429	484.750	21,4%
Despesas Antecipadas	19.433	11.657	66,7%
Outros Ativos Não Circulantes	711.465	690.902	3,0%
Investimentos	4.839	86.025	-94,4%
Propriedades para Investimento	123.571	208.687	-40,8%
Imobilizado	93.993	76.672	22,6%
Intangível	4.315	4.653	-7,3%
Total do Ativo Não Circulante	2.268.520	2.166.067	4,7%
Total do Ativo	4.576.479	4.210.915	8,7%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	35.504	12.605	181,7%
Obrigações Sociais e Tributárias	57.698	62.085	-7,1%
Fornecedores	236.856	164.970	43,6%
Partes Relacionadas	18.132	3.982	355,3%
Adiantamento de Clientes	424.640	444.524	-4,5%
Tributos Diferidos	42.279	35.993	17,5%
Provisões	6.382	5.477	16,5%
Outros Passivos Circulantes	87.172	49.477	76,2%
Total do Passivo Circulante	908.663	779.113	16,6%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	462.802	515.906	-10,3%
Tributos Diferidos	42.381	36.073	17,5%
Adiantamento de Clientes	1.153.861	1.162.958	-0,8%
Obrigações Sociais e Tributárias	1.015	1.021	-0,6%
Outros Passivos Não Circulantes	310.521	108.150	187,1%
Total do Passivo Não Circulante	1.970.580	1.824.108	8,0%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.306.976	1.298.701	0,6%
Reserva de Capital	32.091	31.798	0,9%
Reserva de Lucro	68.051	118.051	-42,4%
Lucros/Prejuízos Acumulados	225.180	70.198	220,8%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	92.973	-37,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	6.395	(4.027)	-258,8%
Total do Patrimônio Líquido	1.697.236	1.607.694	5,6%
Total do Passivo	2.879.243	2.603.221	10,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.576.479	4.210.915	8,7%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	2T25	2T24	Var. %	1T25	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Receita Líquida	664.934	392.130	69,6%	438.973	51,5%	1.103.907	700.573	57,6%
Custo de Unidades Vendidas	(443.633)	(248.229)	78,7%	(290.560)	52,7%	(734.193)	(455.986)	61,0%
Lucro Bruto	221.301	143.901	53,8%	148.413	49,1%	369.714	244.587	51,2%
Margem Bruta	33,3%	36,7%	-3,4pp	33,8%	-0,5pp	33,5%	34,9%	-1,4pp
Despesas Com Vendas	(54.942)	(32.718)	67,9%	(36.105)	52,2%	(91.047)	(61.211)	48,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(30.980)	(24.996)	23,9%	(26.377)	17,5%	(57.357)	(46.924)	22,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5.359)	(7.166)	-25,2%	(8.680)	-38,3%	(14.039)	(13.317)	5,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	148	222	-33,3%	284	-47,9%	432	158	173,4%
Lucro Operacional	130.168	79.243	64,3%	77.535	67,9%	207.703	123.293	68,5%
Margem Operacional	19,6%	20,2%	-0,6pp	17,7%	1,9pp	18,8%	17,6%	1,2pp
Receitas Financeiras	26.481	12.297	115,3%	29.583	-10,5%	56.064	25.056	123,8%
Despesas Financeiras	(19.952)	(7.040)	183,4%	(25.544)	-21,9%	(45.496)	(13.618)	234,1%
Resultado Financeiro Líquido	6.529	5.257	24,2%	4.039	61,6%	10.568	11.438	-7,6%
Lucro Antes do Imposto	136.697	84.500	61,8%	81.574	67,6%	218.271	134.731	62,0%
Imposto CS e IR - Corrente	(10.655)	(7.518)	41,7%	(8.420)	26,5%	(19.075)	(15.600)	22,3%
Imposto CS e IR - Diferido	(5.727)	(2.076)	175,9%	(2.771)	106,7%	(8.498)	(2.069)	310,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-16.382	-9.594	70,8%	-11.191	46,4%	-27.573	-17.669	56,1%
Lucro / Prejuízo do Exercício	120.315	74.906	60,6%	70.383	70,9%	190.698	117.062	62,9%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(237)	(58)	308,6%	185	n.a.	(52)	(222)	-76,6%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	120.552	74.964	60,8%	70.198	71,7%	190.750	117.284	62,6%
Margem Líquida	18,1%	19,1%	-1,0pp	16,0%	2,1pp	17,3%	16,7%	0,6pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

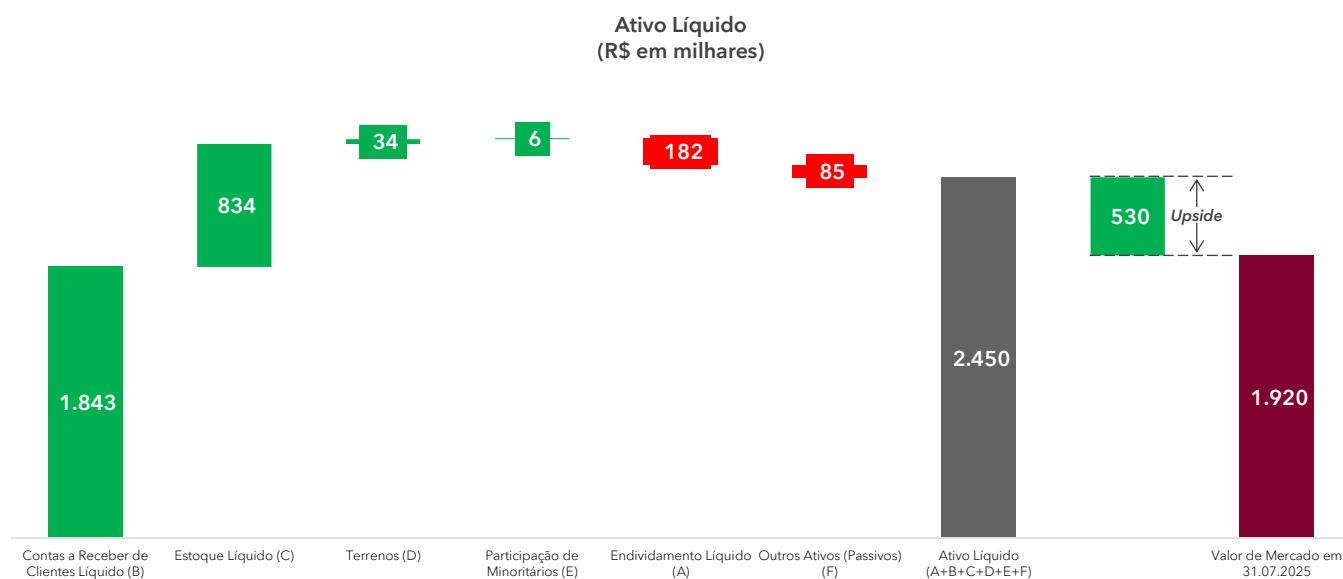
Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	2T25	1T25
Lucro (Prejuízo) do Período	120.315	70.383
Ajustes para Reconciliar Os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	12.594	5.961
Depreciação e Amortização	3.683	3.728
Resultado de Equivalência Patrimonial	(148)	(284)
Despesas Financeiras	10.256	11.694
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.353)	(6.914)
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	3.726	10.035
Ajuste a Valor Presente	(1.197)	(178)
Provisão para Garantia	2.005	771
Provisão para Contingências	362	(270)
Propriedades Para Investimento	(8.357)	-
Apropriação Plano de Ações	378	1.243
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(215.308)	(47.833)
Imóveis a Comercializar	(194.289)	38.211
Tributos a Recuperar	(3.052)	(664)
Despesas Antecipadas	(4.237)	(5.233)
Depósitos Judiciais	(1.845)	(385)
Outros Créditos	(20.517)	34.860
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	8.950	(3.503)
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	249.259	(27.975)
Obrigações Sociais e Tributárias	3.289	13.002
Adiantamento de Clientes	(28.981)	(75.934)
Rescisões de Clientes	1.503	(1.690)
Outras Contas a Pagar	52.387	2.067
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(8.011)	(9.282)
Pagamento de Juros	(16.664)	(15.835)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	(38.252)	(4.025)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de títulos financeiros	(25.387)	(184.643)
Resgate de títulos financeiros	149.700	59.147
Aquisição de bens do imobilizado	(20.666)	(8.780)
Aquisição de bens do intangível	-	(447)
Aumento de capital em investidas	22.945	(540)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	126.592	(135.263)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	14.150	19
Amortização	(89.815)	(64.892)
Liberações	56.509	76.946
Alienação de ações	11.506	-
Opções de ações exercidas	(3.316)	-
Dividendos pagos	(50.000)	-
Participação dos acionistas não controladores	10.659	-
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	(50.307)	12.073
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	38.033	(127.215)
No Início do Exercício	203.854	331.069
No Fim do Exercício	241.887	203.854

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	1T24	2T24	3T24	1T25	2T25
Orquidário	4T20	BA	Médio Padrão	86%	89%	90%	92%	98%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	96%	97%	97%	97%	97%	99%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	93%	95%	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3T21	CE	Beach Class	100%	100%	100%	100%	99%	83%	88%	97%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	76%	80%	81%	81%	86%	99%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	100%	100%	100%	99%	49%	60%	70%	81%	91%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	99%	63%	73%	81%	89%	94%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	63%	67%	78%	89%	91%	92%	98%	100%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	64%	66%	68%	71%	72%	54%	63%	69%	74%	82%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	34%	37%	47%	50%	47%	80%	91%	98%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	95%	95%	98%	99%	98%	53%	64%	76%	87%	97%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	64%	67%	69%	73%	76%	40%	43%	48%	53%	61%
Arborê	4T22	CE	Mood	80%	83%	86%	89%	92%	77%	88%	95%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	45%	54%	56%	58%	62%	37%	48%	58%	68%	79%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	46%	52%	58%	67%	78%	32%	37%	43%	50%	57%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	63%	74%	80%	88%	95%	27%	31%	37%	45%	53%
Miraflor	2T23	CE	Mood	62%	73%	79%	84%	89%	30%	37%	49%	66%	76%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	67%	81%	90%	90%	96%	34%	48%	68%	86%	99%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	55%	64%	82%	82%	82%	88%	92%	97%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	16%	26%	36%	40%	43%	20%	21%	23%	28%	34%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	45%	59%	67%	69%	72%	18%	18%	19%	24%	29%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	7%	12%	15%	20%	27%	22%	23%	30%	34%	41%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	11%	28%	34%	38%	46%	12%	13%	13%	15%	18%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	n.a.	n.a.	33%	57%	88%	n.a.	n.a.	13%	14%	16%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	n.a.	n.a.	19%	23%	30%	n.a.	n.a.	12%	16%	24%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	n.a.	n.a.	55%	72%	91%	n.a.	n.a.	22%	22%	24%
Mood Murilópolis	1T25	AL	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	20%	37%	n.a.	n.a.	n.a.	12%	13%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	40%	64%	n.a.	n.a.	n.a.	18%	18%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	13%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	21%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	81%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	12%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	19%
Incorporação (31)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	2T25
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	316.610
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(498.306)
Endividamento Líquido (A)	(181.696)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	1.662.879
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.078.981
Adiantamento de Clientes	(89.736)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(106.085)
Custo Orçado a Incurrir de Imóveis Vendidos	(703.213)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	1.842.826
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.286.241
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(51.450)
Custo Orçado a Incurrir de Imóveis Em Estoque	(401.263)
Estoque Líquido (C)	833.528
Estoque de Terrenos On-Balance	1.860.559
Dívida de Terrenos On-Balance	(864.944)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(961.399)
Terrenos (D)	34.216
Participação de Minoritários (E)	6.395
Outros Ativos	275.063
Outros Passivos	(360.080)
Outros Ativos (Passivos) (F)	(85.017)
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.450.252



ANEXO VI - ESTOQUES

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGv (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Grand Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	1	186
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T20	Residência	2	372
2015	Via Parque	PE	Alto Padrão	Condomínio	100%	1T12	Residência	1	1.200
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	16	2.700
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T22	Residência	2	632
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	995
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	1T23	Residência	3	4.063
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T23	Residência	1	1.347
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T24	Loja	1	9.102
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Residência	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	88%	4T25	Residência	15	20.988
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T23	Residência	4	1.956
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T25	Residência	2	758
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	83%	4T25	Residência	7	28.444
2021	Dumare	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	3	4.105
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	4	3.297
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	27	13.473
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	23	11.678
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1T25	Residência	2	1.471
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	58%	3T26	Residência	9	12.804
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	58%	3T26	Residência	15	23.566
2022	Arborê	CE	Mood	Incorporação	100%	1T25	Residência	25	11.520
2022	Platz	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	13	14.263
2022	Florata	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T25	Residência	44	52.691
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	96%	3T25	Residência	4	3.693
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	88%	3T25	Residência	3	2.683
2022	Vivânt Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	68%	4T25	Residência	2	3.334
2022	Lanai	AL	Alto Padrão	Incorporação	61%	2T26	Residência	76	73.821
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	51%	2T26	Residência	28	17.461
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	51%	2T26	Residência	22	18.253
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	31%	3T26	Residência	26	83.184
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	29%	4T26	Residência	29	33.111
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	29%	4T26	Residência	1	559
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	34%	4T26	Residência	60	32.956
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	34%	4T26	Residência	2	2.056
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	23	11.766
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	98%	3T25	Residência	6	3.347
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	38%	1T26	Residência	9	6.979
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	64%	2T26	Residência	35	37.594
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	40%	3T26	Residência	29	34.078
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	57%	4T26	Residência	34	16.233
2023	Concept Joao Pessoa	PB	Alto Padrão	Condomínio	15%	1T27	Residência	63	22.738
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	17%	2T27	Residência	83	57.889
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	17%	2T27	Residência	4	2.778
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	9%	4T27	Residência	31	21.686
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	9%	4T27	Residência	2	1.702
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	20%	4T27	Residência	12	27.052
2023	Concept João Farinha	PE	Médio Padrão	Condomínio	10%	1T28	Residência	10	6.256
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	8%	2T28	Residência	124	54.283
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	8%	2T28	Residência	15	6.097
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	19%	3T26	Residência	193	87.508
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	13%	4T26	Residência	61	27.143
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	13%	4T26	Armário	3	15
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	13%	2T27	Residência	112	89.502
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	13%	2T27	Residência	174	96.936
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	0%	2T27	Residência	25	14.416
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	132	77.748
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	4%	4T27	Loja	1	2.456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	4%	4T27	Residência	7	4.355
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	0%	4T27	Residência	30	24.139
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	5%	3T28	Residência	22	23.573
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Residência	251	249.522
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Sala	111	76.408
2024	Traini 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T28	Residência	43	69.631
2024	Edf. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	0%	4T28	Residência	1	830
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Incorporação	0%	1T27	Residência	162	84.064
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	150	72.267
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	0%	4T27	Residência	199	94.279
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	0%	1T28	Residência	48	27.164
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	0%	2T28	Residência	138	70.301
2025	Casa Sombrios	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T29	Residência	42	90.913
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T30	Residência	3	6.024
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T30	Residência	35	305.879
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Loja	3	5.098
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	158	416.677
Total									3.082 2.824.585

ANEXO VII - TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGV Bruto (R\$ MM)	VGV Líquido ex-permuta (R\$ MM)	% Permuta Física	% Permuta Financeira	% Cash
Terreno 1	AL	ago/21	Beach Class	9.927	240	109	90	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 2	AL	ago/21	Alto Padrão	8.278	80	99	82	17,8%	0,0%	0,3%
Terreno 3	BA	dez/19	Alto Padrão	10.706	68	161	161	0,0%	0,0%	14,3%
Terreno 4	BA	dez/19	Beach Class	19.277	438	347	347	0,0%	0,0%	19,6%
Terreno 5	CE	mai/23	Mood	14.978	236	105	105	0,0%	14,3%	0,2%
Terreno 6	CE	mai/23	Mood	28.010	474	196	168	14,5%	0,0%	0,3%
Terreno 7	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	160	131	17,9%	0,0%	2,0%
Terreno 8	PB	jul/22	Alto Padrão	10.520	100	103	88	14,9%	0,0%	0,8%
Terreno 9	PE	jun/08	Alto Padrão	20.357	135	405	337	16,8%	0,0%	13,0%
Terreno 10	PE	jun/08	Alto Padrão	26.243	532	472	456	3,4%	0,0%	20,1%
Terreno 11	PE	jun/08	Comercial	39.791	300	760	619	18,5%	0,0%	7,8%
Terreno 12	PE	mar/22	Alto Padrão	10.180	90	153	138	10,0%	0,0%	10,2%
Terreno 13	PE	abr/23	Mood	32.567	528	228	185	18,8%	0,0%	0,6%
Terreno 14	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67	17,9%	0,0%	1,3%
Terreno 15	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 16	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 17	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 18	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 19	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 20	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 21	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 22	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	72	72	0,0%	12,8%	0,0%
Terreno 23	AL	ago/23	Mood	18.746	316	127	116	9,1%	0,0%	2,4%
Terreno 24	RN	nov/23	Beach Class	6.652	176	67	57	14,3%	0,0%	1,4%
Terreno 25	RN	dez/23	Beach Class	7.353	130	70	59	15,0%	0,0%	0,2%
Terreno 26	PE	dez/23	Alto Padrão	6.798	35	109	97	11,2%	0,0%	16,5%
Terreno 27	PB	jul/23	Beach Class	14.646	354	148	130	12,0%	0,0%	0,0%
Terreno 28	CE	mar/24	Alto Padrão	21.540	120	280	280	0,0%	22,8%	4,5%
Terreno 29	CE	abr/24	Beach Class	24.289	644	437	437	0,0%	0,0%	33,6%
Terreno 30	PE	jun/24	Beach Class	22.110	327	346	253	27,0%	0,0%	0,0%
Terreno 31	PE	mai/24	Beach Class	16.500	528	168	136	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 32	PE	mai/24	Beach Class	23.040	384	245	199	19,0%	0,0%	0,3%
Terreno 33	CE	mai/24	Ún1ca	17.528	300	126	126	0,0%	11,0%	1,0%
Terreno 34	CE	jun/24	Mood	14.523	236	107	107	0,0%	14,5%	0,6%
Terreno 35	RN	jul/24	Ún1ca	18.339	284	123	123	0,0%	9,0%	0,8%
Terreno 36	RN	jul/24	Ún1ca	25.960	402	174	174	0,0%	9,0%	0,9%
Terreno 37	SE	set/24	Beach Class	13.108	288	131	118	10,2%	0,0%	1,5%
Terreno 38	CE	set/24	Mood	25.295	318	205	205	0,0%	14,5%	0,2%
Terreno 39	CE	set/24	Mood	27.117	450	210	210	0,0%	14,5%	0,3%
Terreno 40	AL	set/24	Beach Class	9.894	240	123	99	20,0%	0,0%	0,0%
Terreno 41	RN	mar/25	Médio Padrão	7.643	240	82	82	0,0%	0,0%	13,4%
Terreno 42	BA	jun/24	Mood	32.355	546	269	252	6,0%	5,2%	0,0%
Terreno 43	BA	dez/24	Mood	24.096	384	205	184	10,4%	0,0%	3,1%
Terreno 44	PE	dez/24	Beach Class	21.981	601	283	205	27,5%	0,0%	0,0%
Terreno 45	PE	dez/24	Beach Class	15.163	333	328	328	0,0%	0,0%	26,7%
Terreno 46	RN	jan/25	Mood	10.218	158	86	75	12,6%	0,0%	1,3%
Terreno 47	PE	mar/25	Alto Padrão	43.848	266	460	372	19,3%	0,0%	0,5%
Terreno 48	PB	fev/25	Mood	9.464	99	106	85	20,0%	0,0%	1,5%
Terreno 49	SE	mar/25	Beach Class	8.304	204	112	94	16,0%	0,0%	0,2%
Terreno 50	SE	jun/25	Mood	15.007	200	120	120	0,0%	11,0%	0,1%
Terreno 51	SE	jun/25	Médio Padrão	10.274	200	113	113	0,0%	13,2%	0,2%
Terreno 52	SE	jun/25	Médio Padrão	7.182	200	79	79	0,0%	13,2%	0,2%
Terreno 53	BA	dez/23	Alto Padrão	9.625	112	121	114	6,4%	0,0%	6,3%
53 Terrenos				849.250	13.433	9.521	8.580			

[Voltar](#)

ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 2T25 (6)				1.137	2.479	1.864	207.971
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	18.535
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	158	794	486	65.923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	78	649	348	45.573
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	242	697	697	39.791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	21.082
Mood Eptácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	17.068
Lançamentos 1T25 (3)				774	466	402	103.042
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	58.294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	28.982
Casa Sombrios	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	15.766
Em Execução (52)				11.420	7.877	6.660	774.362
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Incorporação	270	130	117	17.400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	236	147	147	18.763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Incorporação	239	200	195	20.568
Trairi 517	Natal/RN	Alto Padrão	Condomínio	72	112	92	11.683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	554	429	429	25.026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	117	242	201	18.379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	45.757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	18.448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Médio Padrão	Incorporação	270	104	88	11.171
Mansão Bahia	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	32	296	296	18.457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	249	136	136	15.027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	240	172	141	16.171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	279	99	69	8.647
Rivê	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	132	146	137	14.897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	68	108	75	8.210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condomínio	640	237	197	25.710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Médio Padrão	Condomínio	229	82	69	8.317
Venice João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9.474
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13.575
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	10.201
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condomínio	360	152	125	16.348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	Alto Padrão	Incorporação	160	172	141	17.311
Concept Pina	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	200	82	58	7.069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	212	78	64	6.413
Miraflor	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	125	125	18.078
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	492	231	206	20.862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	297	156	156	16.413
Casa Jardins	Aracaju/SE	Alto Padrão	Incorporação	108	109	93	12.123
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162	20.875
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278	25.738
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	10.953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32.779
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31.168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	11.343
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153	22.171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147	15.824
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	6.483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14.183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	138	9.225
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	50	5.948
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10.713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10.352
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	84	58	45	7.764
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10.633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12.716
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11.256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8.955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (61)				13.331	10.821	8.926	1.085.376

[Voltar](#)

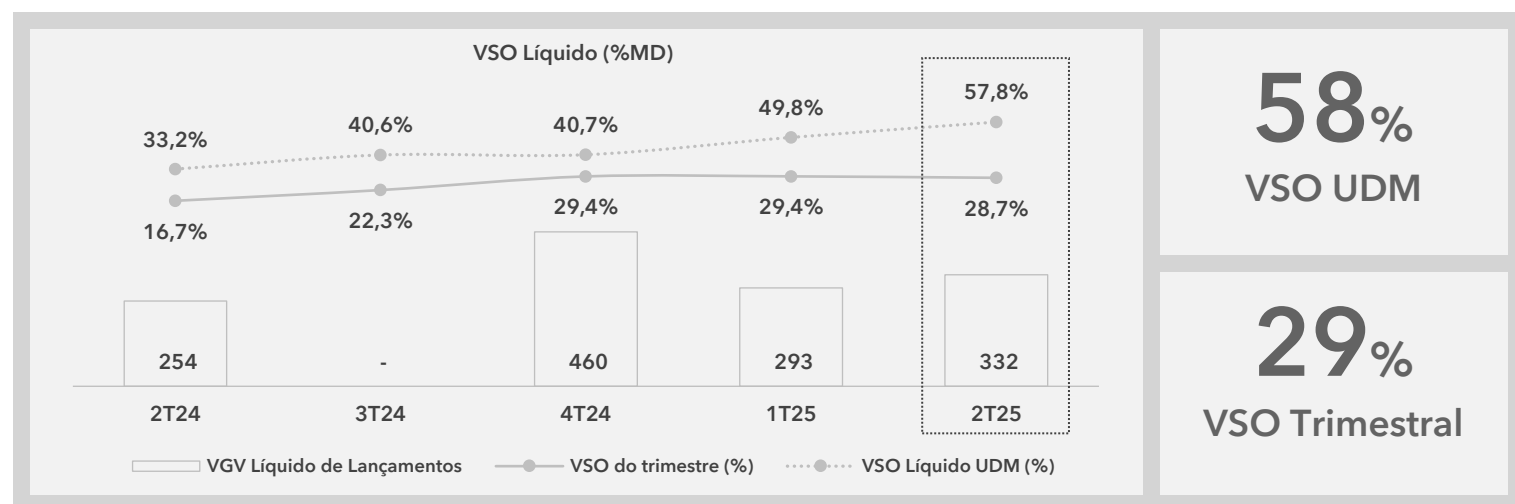
ANEXO IX - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

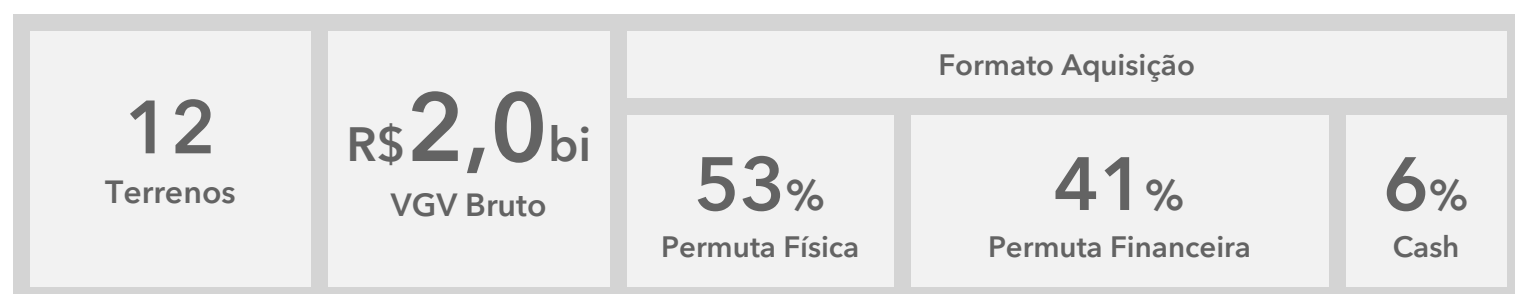
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	89%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	96%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	27%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	46%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	30%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	91%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	88%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	64%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	37%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	81%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	7%
Total (12)		3.145	1.633	1.527		

1. Em 30.06.2025

VSO



TERRENOS



GLOSSÁRIO

VGv: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%MD: Participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas Contratadas: Somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Venda Fechada: Cotas de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação.

Adesões Contratadas: VGv total aderido ao Condomínio.

Taxa de Consultoria Imobiliária: Taxa cobrada pela MD por serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto para o Condomínio.

Taxa de Administração: Taxa cobrada pela MD por administrar as obras dos Condomínios.

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno para o Condomínio.

Percentage of Completion ("PoC"): Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto, é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de Caixa: Variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida Líquida: Endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRIs e líquido de juros acumulados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

Debênture: Título de crédito representativo de um empréstimo realizado junto à terceiros com direitos, estabelecidos em escritura de emissão.

Lucro por Ação: Lucro Líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

Landbank: Estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

Alto Padrão: Produtos verticalizados para alta renda em localizações únicas. Ticket médio entre R\$700 e R\$4.000 mil. Áreas de lazer diferenciadas, todos os apartamentos com suítes e 2 a 5 garagens por unidade proporcional a área privativa.

Médio Padrão: Produtos verticais para média renda. Ticket médio entre R\$250 e R\$700 mil. Áreas de lazer, uma ou duas garagens por Unidade, dois a três quartos, com suíte.

Comercial: Produtos para empresas e investidores no formato de salas comerciais e lajes corporativas.

Beach Class/2ª Residência: Produtos para alta, média renda e investidores que contam com o pool hoteleiro administrado por empresa contratada pós entrega. O cliente pode optar em colocar no pool ou utilizar como moradia pagando uma taxa de condomínio.

SOBRE A MOURA DUBEUX

Atuando há mais de 40 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é líder de mercado na região Nordeste e possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba e Sergipe.

A Moura Dubeux integra o Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020 e é negociada com o código MDNE3, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa

DISCLAIMER

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.



EARNINGS

RELEASE

2Q25

WEBCAST IN
PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into English

08.14.25

THURSDAY

09:00 a.m. | US-EST
10:00 a.m. | BRT

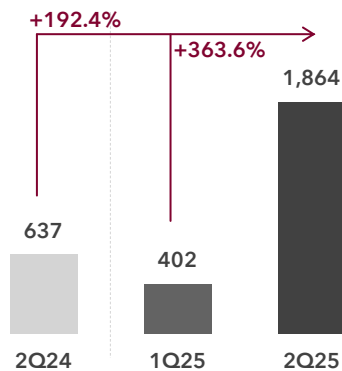
INFINITY SALVADOR | BA

MDNE
B3 LISTED NM

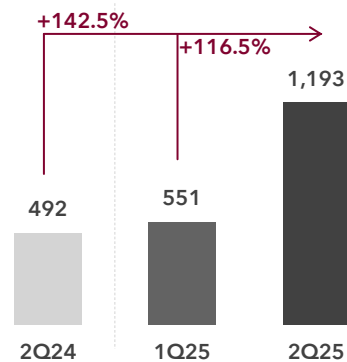
Recife, August 13th, 2025 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the second quarter of 2025 (2Q25). The operating and financial information presented below, unless otherwise indicated, is in thousands of Reais (R\$) and follows the accounting practices adopted in Brazil and the International Financial Reporting Standards (IFRS), applicable to real estate development entities in Brazil, registered in the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM").

**NET PROFIT OF R\$120MN (RECORD-HIGH)
WITH NET MARGIN OF 18% IN 2Q25 AND 21% ROAE**

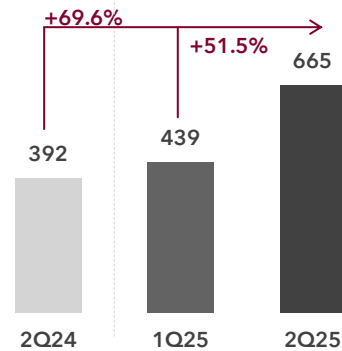
Net Launches %MD (R\$ MN)



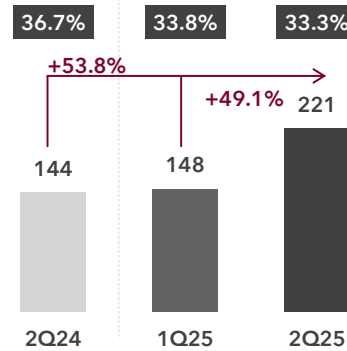
Net Sales %MD (R\$ MN)



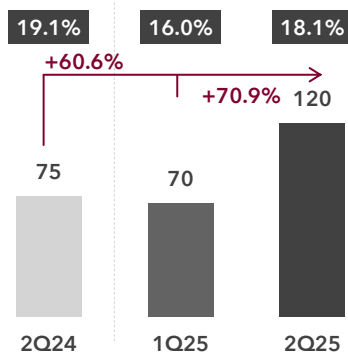
Net Revenue (R\$ MN)



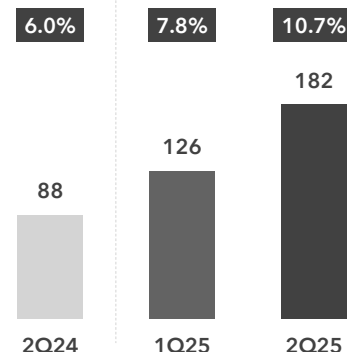
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %

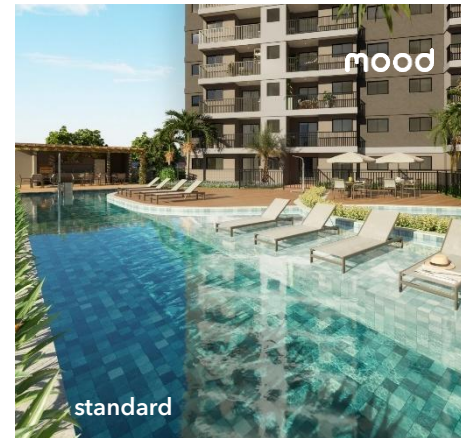


Net Profit (R\$ MN) and Net Margin %



Net Debt (R\$ MN) and Net Debt / Equity %





MANAGEMENT MESSAGE

In high-performance sports, what separates good athletes from true champions is the ability to maintain a high standard of performance for long periods. It is not enough to win a race or have a good moment: you have to train with discipline, compete with intelligence and repeat good results until they become part of your identity. This is the spirit that has guided Moura Dubeux. After a historic 2024 and a 1Q25 that had already shown the strength of our business model, 2Q25 confirms that we have consolidated at a new level of performance – more solid, more efficient and more prepared to continue leading the northeastern market.

Strong and Diversified Operation

In the second quarter of 2025, we launched 6 projects totaling R\$ 1,864 million in Net PSV. This volume represents a significant growth of 192.4% compared to 2Q24, when we launched R\$ 637 million, and is an even more relevant advance of 363.6% over 1Q25. In other words, we are significantly accelerating our pace of launches, taking advantage of well-mapped market opportunities and reinforcing our presence in the most strategic markets of our operation. Among the highlights, 2 projects marked our trajectory: Lucena Plaza, which inaugurates the real estate development of the Novo Cais (New Pier) project in Recife, Pernambuco, the largest real estate project in progress in the Northeast. A project that unites architecture and urbanism with the city legacy. As well as the Seara Mansion, an iconic development on the edge of Fortaleza, Ceará, designed in partnership with Studio Arthur Casas, which redefines the concept of high-end residential property in the capital of Ceará. Both had initial sales above expectations, proving our assertiveness in reading demand and in product design.

In addition to these, 4 other launches expanded our balanced performance between the Condominium and Development formats, reinforcing our diversification proposition. This balance is one of the pillars of Moura Dubeux's resilience: it reduces risks, expands markets and allows us to capture value during different cycles.

We reached R\$ 1,193 million in Net Sales and Adhesions, an increase of 142.5% over 2Q24, when we had recorded R\$ 492 million, and an increase of 116.5% over 1Q25. Speed of Sales indicator (SoS) in the last 12 months was 55.6%, in line with 1Q25 and well above the level of 46.5% recorded in 2Q24. Looking specifically at launches, SoS in 12 months reached 57.4%, reflecting high demand and strong adherence of buyers to our product profile.

We ended the quarter with a healthy inventory of R\$ 2,825 million in market value, an increase compared to R\$ 2,126 million in 1Q25, but composed of even higher quality assets: only 5.4% in finished units, compared to 6.2% in the previous quarter and a level similar to that of a year ago. This low percentage of completed units demonstrates the liquidity of our launches and the commercial strength of the Moura Dubeux brand. More than 90% of this inventory will be delivered between the years 2025 and 2029, ensuring revenue predictability and stability in execution.

Our landbank has also grown. We ended 2Q25 with 53 plots of land, totaling a Gross PSV of R\$ 9.5 billion, a reduction of only R\$ 100 million over 1Q25, when we had R\$ 9.6 billion, and an increase of R\$ 200 million compared to 2Q24. It is important to highlight that approximately 70% of this landbank was acquired via swaps, preserving our cash and maintaining the flexibility to invest selectively. This strategy, which has proven to be successful over the last few years, guarantees the capacity for growth, without compromising our financial structure.

In the quarter, we had 61 projects underway, 39 in the Condominium model and 22 in the Development model – totaling more than 13 thousand units and R\$ 8.9 billion in Gross PSV. During this period, we delivered only 1 project. This one was completed on time and with a high level of customer satisfaction, reinforcing our commitment to quality and punctuality. Despite the low commercial performance of this product, it represents a past that we have discontinued in our business plan (The development of upper middle income Moura Dubeux products). Since 2022, we have understood that demand for this product would be less resilient in a country with high interest rates.

Scale, Margins and Profitability

Financially, the results were equally consistent. Net Revenue in 2Q25 reached R\$ 665 million, up 69.6% over the same period in 2024, when we totaled R\$ 392 million, and 51.5% compared to 1Q25. This growth was driven by the physical progress of construction at our worksites, which increases the recognition of revenue in the Development model, and by the monetization of the Land Development Fee in the Condominium model.

Gross Profit was R\$ 221 million, with a Gross Margin of 33.3%, slightly below the 33.8% in 1Q25.

Expenses control continued to be a strong point. Commercial Expenses represented 4.3% of Gross Sales and Adhesions, down from 6.0% in 2Q24 and 5.9% in 1Q25.

Administrative Expenses corresponded to 4.7% of Net Revenue, a significant dilution compared to 6.4% in 2Q24 and 6.0% in 1Q25. This control of the SG&A, combined with the increase in scale, has allowed significant gains in efficiency.

Net Profit reached R\$ 120 million in 2Q25, a significant increase of 60.6% over 2Q24, and 70.9% compared to 1Q25. Net Margin was 18.1%, practically stable compared to the first quarter of 2025. **In the last 12 months, Net Profit reached the mark of R\$ 325 million with Return on Average Equity (ROAE) exceeding 20.0% for the first time in the Company's history**, positioning Moura Dubeux in a select group of developers focused on the mid and high-income segment.

Solidity and Value Generation

Moura Dubeux's capital structure remains robust. We ended 2Q25 with Net Debt of R\$ 182 million, equivalent to 10.7% of Shareholders' Equity, a healthy level considering the company's current operating volume. This low leverage is one of the main pillars of our resilience: it gives us security to go through any macroeconomic turbulence and flexibility to capture opportunities.

Historical Comparison and Trajectory

When we look at the recent trajectory, the consistency stands out. A year ago, in 2Q24, we had a SoS of 46.5%, an Adjusted Gross Margin of 38.7% and a ROAE of 14.5%. After 4 quarters, all of these indicators have risen continuously: SoS reached 55.6%, Adjusted Gross Margin remains stable and ROAE continues to expand, now above 20.0% (20.6% at the end of 2Q25). Revenue has grown quarter after quarter: from R\$ 392 million in 2Q24 to R\$ 665 million in 2Q25. Adjusted EBITDA followed the same trajectory, going from R\$ 90 million a year ago to R\$ 133 million in 2Q25. Net Profit, which was R\$ 75 million in 2Q24, rose to R\$ 120 million now (2Q25).

This sequence of advances shows that these results are not a "one off", but part of a virtuous cycle built with discipline and long-term vision.

Perspectives

We entered the second half of the year with a robust pipeline and clear growth opportunities. We have new launches planned to consolidate Mood as one of the most promising avenues in our portfolio, expansion of the high-end Condominium business and initiation of Ün1ca, which will bring differentiated quality and design to the economy segment (Minha Casa Minha Vida – Group 3). We will continue with the same discipline that brought us here: growth with quality, protection of margins, preservation of cash and shareholders remuneration.

Just as in sports, we know that staying on top requires more than winning: you have to turn performance into consistency and consistency into legacy. It is with this mentality that we continue leading the real estate market in Brazil Northeast Region and building the Moura Dubeux of the future.



Diego Villar
CEO

SUMMARY

MANAGEMENT MESSAGE	4
SUMÁRIO	6
OPERATION FORMATS	7
REAL ESTATE DEVELOPMENT	7
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION	7
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:	7
KEY INDICATORS	8
OPERATIONAL PERFORMANCE	9
LAUNCHES	9
SALES	10
SALES BREAKDOWN	11
SPEED OF SALES (SoS)	13
INVENTORY	14
LANDBANK	16
CURRENT PROJECTS	17
PROJECTS DELIVERED	18
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	19
NET REVENUE	19
ACCOUNTINGS REVENUE	19
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES	20
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT	20
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	21
SELLING EXPENSES	21
ADMINISTRATIVE EXPENSES	21
OTHER OPERATIONAL REVENUES(EXPENSES)	22
ADJUSTED EBITDA	22
NET FINANCIAL INCOME	23
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES	23
NET PROFIT (LOSS)	24
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED	25
RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS	25
ACCOUNTS RECEIVABLE	25
NET CASH AND NET DEBT	26
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP	27
APPENDIX I - BALANCE SHEET	28
APPENDIX II - INCOME STATEMENT	29
APPENDIX III - CASH FLOW	30
APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE	31
APPENDIX V - NET ASSET	32
APPENDIX VI - INVENTORY	33
APPENDIX VII - LANDBANK	34
APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS	35
APPENDIX X - MOOD OPERATIONAL	36
CURRENT PROJECTS	36
SPEED OF SALES (SoS)	36
LANDBANK	36
GLOSSARY	37
ABOUT MOURA DUBEUX	38
DISCLAIMER	38

OPERATION FORMATS

Moura Dubeux operates in the residential, commercial and hospitality real estate development market, under two different business formats: Real Estate Development and Construction Works Administration.

REAL ESTATE DEVELOPMENT

In this format, the Company incorporates the project on the land, executes the construction and sells its units, in the same way as other developers in the traditional real estate market. In this operation format, the customer pays an average of 30% of the value of the property during construction and 70% with funds from financial institutions at the property delivery time.

CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION

The Company's "Construction Works Administration" business segment ("Condominium") identifies potential market demand for a certain project and seeks a land plot that meets the characteristics of such demand. Thus, the Company provides preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project that will be carried out by a specific purpose vehicle called "Construction Condominium". For such preliminary services, the Company receives a "real estate consultancy fee" from clients who show interest in acquiring quotas (units) in the "Construction Condominium".

As the project (Condominium) is launched to the market, the Company starts to sell quotas to clients, being each quota equivalent to a unit in that project. That sale is called Adhesions to Condominiums.

Also, the Company provides construction works administration services for these Condominiums and, for this reason, receives a monthly compensation called "management fee". Every payment of construction works expenses incurred in the project is made by the "construction Condominium" with funds collected from clients on a pre-established monthly schedule, given that they are solely responsible for the costs and financing of the entire construction work.

In this operation format, Moura Dubeux usually adopts the strategy of acquiring some quotas in the Condominiums. The company resells its adhered quotas with an average margin of 20%. The adhesion value of these units is accounted in the Company's Financial Statements as a cost and the sale as revenue from the sale of real estate. This transaction is called "Closed Sale".

MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:

Land Development Fee: Revenue generated from the sale of a Condominium quota as the Company accounts a profit over the land portion equivalent to that quota.

Real Estate Consultancy Fee: The Consultancy is, on average, 10% of the quota PSV (full price of the unit), net of swaps. Cash and accrual recognition occur as clients adhere (acquire quotas) to the Condominium.

Management Fee: The management fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted as the construction work advances.

KEY INDICATORS

Operational Highlights (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	1,863,675	637,354	192.4%	401,995	363.6%	2,265,670	984,076	130.2%
# Projects Launched	6	4	50.0%	3	100.0%	9	7	28.6%
# Units Launched	1,099	871	26.2%	774	42.0%	1,873	1,522	23.1%
Sales								
Contracted Sales ¹ (100%)	1,275,574	544,080	134.4%	609,061	109.4%	1,884,635	960,464	96.2%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	986,325	211,606	366.1%	233,303	322.8%	1,097,061	293,556	273.7%
Inventory - Contracted Sales (100%)	289,249	332,474	-13.0%	375,758	-23.0%	787,574	666,908	18.1%
Contracted Sales ¹ (%MD)	1,275,574	543,366	134.8%	608,606	109.6%	1,884,180	958,845	96.5%
Cancellations (%MD)	82,637	51,500	60.5%	57,482	43.8%	140,119	94,900	47.6%
Net Sales and Adhesions (%MD)	1,192,937	491,866	142.5%	551,124	116.5%	1,744,061	863,945	101.9%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	6.5%	9.5%	-3.0pp	9.4%	-2.9pp	7.4%	9.9%	-2.5pp
# Units Sold	945	819	15.4%	863	9.5%	1,808	1,587	13.9%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

2. Projects launched up to 6 (six) months, considering quarters figures

Financial Highlights (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Gross Profit	221,301	143,901	53.8%	148,413	49.1%	369,714	244,587	51.2%
Gross Margin	33.3%	36.7%	-3.4pp	33.8%	-0.5pp	33.5%	34.9%	-1.4pp
Adjusted ¹ EBITDA	132,797	89,862	47.8%	89,108	49.0%	221,905	143,761	54.4%
Adjusted ¹ EBITDA Margin	20.0%	22.9%	-2.9pp	20.3%	-0.3pp	20.1%	20.5%	-0.4pp
Shareholder's Net Profit	120,315	74,906	60.6%	70,383	70.9%	190,698	117,062	62.9%
Net Margin	18.1%	19.1%	-1.0pp	16.0%	2.1pp	17.3%	16.7%	0.6pp
# Shares ²	84,335,608	83,903,336		84,059,160		84,335,608	83,903,336	
Net Profit (R\$/Share)	1.43	0.89		0.84		2.26	1.40	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Free float weighted average shares in the period

OPERATIONAL PERFORMANCE

LAUNCHES

In 2Q25, the Company launched 6 projects, totaling Gross PSV of R\$ 2,479 million and Net PSV of R\$ 1,864 million.

In 1H25, launches totaled Gross PSV of R\$ 2,945 million and a Net PSV of R\$ 2,266 million.

Launches (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Launches PSV (%MD)	1,863,675	637,354	192.4%	401,995	363.6%	2,265,670	984,076	130.2%
# Projects Launched	6	4	50.0%	3	100.0%	9	7	28.6%
# Units Launched	1,099	871	26.2%	774	42.0%	1,873	1,522	23.1%

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
1° Quarter (3)				774	466	402		
2° Quarter (6)				1,099	2,479	1,864		
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Development	258	141	135	Apr-25	81%
Lucena Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	117	794	486	May-25	98%
Mansão Seara	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	74	649	348	May-25	13%
Cais Avenida	Recife/PE	High-End	Condominium	249	697	697	May-25	40%
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Development	228	107	107	May-25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Development	173	91	91	Jun-25	7%
Total (9)				1,873	2,945	2,266		

1. In 06.30.2025

Net PSV Breakdown Launched by Region – 2Q25



SALES

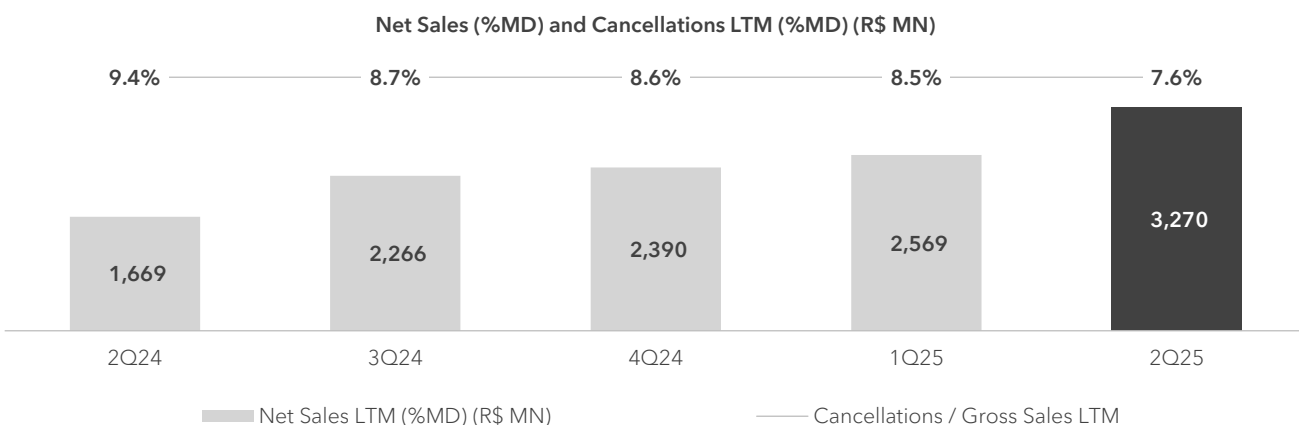
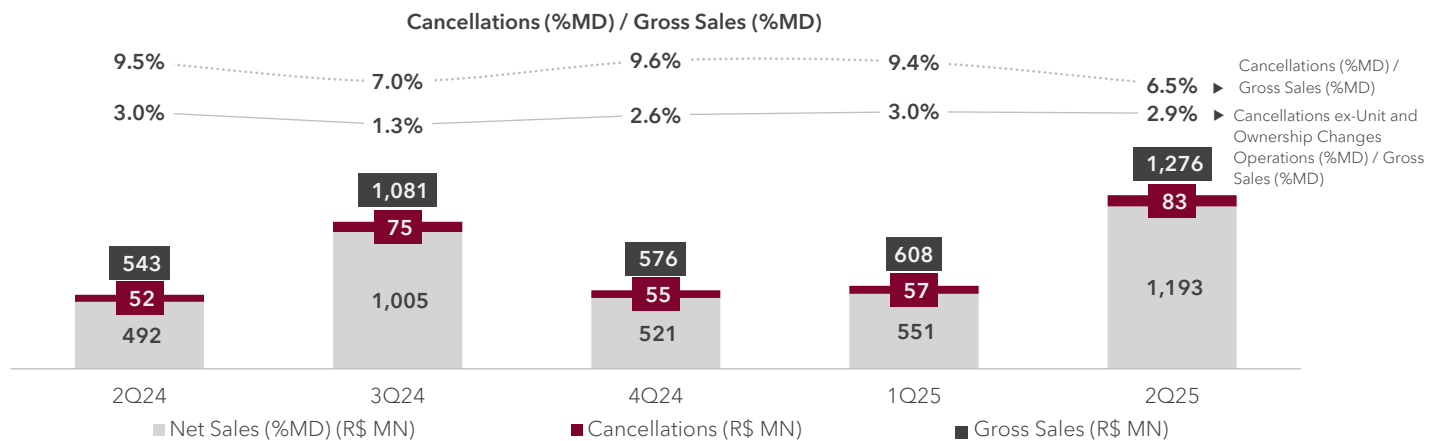
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled a record-high figure of R\$ 1,193 million in 2Q25, representing a significant increase of 142.5% compared to 2Q24 and 116.5% compared to 1Q25.

In 1H25, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 1,744 million, increase of 101.9% when compared to 1H24.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	1,275,574	544,080	134.4%	609,061	109.4%	1,884,635	960,464	96.2%
Gross Sales and Adhesions ¹ (%MD) (a)	1,275,574	543,366	134.8%	608,606	109.6%	1,884,180	958,845	96.5%
Development Sales	389,440	240,566	61.9%	393,067	-0.9%	782,507	419,753	86.4%
Closed Sales ²	46,982	160,775	-70.8%	42,107	11.6%	89,089	217,024	-58.9%
Adhesions to Condominium ³	839,152	142,024	490.9%	173,432	383.8%	1,012,584	322,068	214.4%
Cancellations (%MD) (b)	82,637	51,500	60.5%	57,482	43.8%	140,119	94,900	47.6%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	1,192,937	491,866	142.5%	551,124	116.5%	1,744,061	863,945	101.9%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	6.5%	9.5%	-3.0pp	9.4%	-2.9pp	7.4%	9.9%	-2.5pp
# Units Sold	945	819	15.4%	863	9.5%	1,808	1,587	13.9%

1. Contracted gross sales and total amount adhered to Condominium, 2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units, 3. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

In the quarter, the total number of cancellations was R\$ 83 million, representing 6.5% of the Gross Sales (%MD) in 2Q25. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 7.6% of LTM Gross Sales (%MD).



SALES BREAKDOWN

Segment – 2Q25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	218	871,987	871,987	68.4%	165	797,312	42	59,024	11	15,651
Mood	518	285,914	285,914	22.4%	355	189,014	135	83,446	28	13,455
Beach Class	154	79,170	79,170	6.2%	-	-	131	68,757	23	10,413
Standard	55	38,502	38,502	3.0%	-	-	10	6,983	45	31,520
Commercial	-	-	-	0.0%	-	-	-	-	-	-
Total	945	1,275,574	1,275,574	100.0%	520	986,325	318	218,210	107	71,039

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 2Q25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	223	795,602	795,602	62.4%	157	750,620	38	21,059	28	23,923
Ceará	297	215,954	215,954	16.9%	90	85,080	142	90,744	65	40,130
Bahia	268	172,222	172,222	13.5%	201	115,365	56	51,411	11	5,447
Alagoas	60	34,175	34,175	2.7%	32	15,605	28	18,570	-	-
Paraíba	38	26,090	26,090	2.0%	11	6,178	27	19,912	-	-
Sergipe	42	22,509	22,509	1.8%	29	13,478	13	9,032	-	-
Rio Grande do Norte	17	9,021	9,021	0.7%	-	-	14	7,482	3	1,539
Total	945	1,275,574	1,275,574	100.0%	520	986,325	318	218,210	107	71,039

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format – 2Q25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	650	389,440	389,440	30.5%	355	189,014	201	145,388	94	55,039
Condominium ²	236	839,152	839,152	65.8%	165	797,312	71	41,840	-	-
Closed Sales ³	59	46,982	46,982	3.7%	-	-	46	30,982	13	16,000
Total	945	1,275,574	1,275,574	100.0%	520	986,325	318	218,210	107	71,039

1. Projects launched up to 6 (six) months

2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

Segment – 1H25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	311	1,025,812	1,025,812	54.4%	172	812,390	112	178,583	27	34,840
Mood	951	540,887	540,887	28.7%	556	284,671	350	234,942	45	21,274
Beach Class	403	218,881	218,881	11.6%	-	-	360	200,297	43	18,584
Standard	143	99,055	98,600	5.3%	-	-	20	14,475	123	84,125
Commercial	-	-	-	0.0%	-	-	-	-	-	-
Total	1,808	1,884,635	1,884,180	100.0%	728	1,097,061	842	628,297	238	158,822

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region – 1H25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	401	916,236	915,781	48.6%	157	750,620	165	108,775	79	56,386
Ceará	682	475,487	475,487	25.2%	243	158,108	308	232,361	131	85,018
Bahia	403	297,994	297,994	15.8%	208	130,443	179	158,677	16	8,874
Alagoas	144	80,596	80,596	4.3%	80	38,235	64	42,360	-	-
Paraíba	74	50,949	50,949	2.7%	11	6,178	63	44,771	-	-
Rio Grande do Norte	52	34,742	34,742	1.8%	-	-	40	26,198	12	8,544
Sergipe	52	28,632	28,632	1.6%	29	13,478	23	15,155	-	-
Total	1,808	1,884,635	1,884,180	100.0%	728	1,097,061	842	628,297	238	158,822

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format – 1H25
(R\$ '000)

Total					Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	1,262	782,962	782,507	41.5%	556	284,671	489	365,765	217	132,071
Condominium ²	428	1,012,584	1,012,584	53.7%	172	812,390	256	200,194	-	-
Closed Sales ³	118	89,089	89,089	4.8%	-	-	97	62,338	21	26,751
Total	1,808	1,884,635	1,884,180	100.0%	728	1,097,061	842	628,297	238	158,822

1. Projects launched up to 6 (six) months

2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SoS)

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 55.6%, representing an increase of 9.1pp YoY and reduction of 2.1pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 29.9%, representing an increase of 10.2pp YoY and 8.8pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 57.4% in LTM and 49.4% in the quarter.



INVENTORY

The Company ended the period with 3,082 units in its inventory, equivalent to R\$ 2,825 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 152 million (5.4%) are from completed units and R\$ 2,672 million (94.6%) will be delivered between the years 2025 and 2030.

Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Segment (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	730	1,404,819	49.7%	241	824,591	405	497,350	84	82,879
Mood	1,316	679,922	24.1%	697	348,075	594	320,327	25	11,520
Beach Class	746	573,939	20.3%	-	-	737	559,214	9	14,725
Standard	289	165,718	5.9%	-	-	186	122,916	103	42,802
Corporate	1	186	0.0%	-	-	-	-	1	186
Total	3,082	2,824,585	100.0%	938	1,172,666	1,922	1,499,807	222	152,112

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of the inventory at market value (%MD), R\$ 977 million (34.6%), are concentrated in Pernambuco, followed by: Ceará with R\$ 761 million (26.9%), Bahia with R\$ 317 million (11.2%), Alagoas with R\$ 243 million (8.6%), Rio Grande do Norte with R\$ 227 million (8.0%), Sergipe with R\$ 159 million (5.6%) and Paraíba with R\$ 141 million (5.1%).

Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Region (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	879	977,355	34.6%	164	427,799	635	505,042	80	44,514
Ceará	727	760,551	26.9%	173	376,180	484	342,827	70	41,545
Bahia	293	316,620	11.2%	90	118,077	191	189,325	12	9,218
Alagoas	359	243,415	8.6%	150	72,267	197	170,302	12	846
Rio Grande do Norte	272	226,733	8.0%	-	-	224	170,744	48	55,989
Sergipe	298	159,030	5.6%	199	94,279	99	64,751	-	-
Paraíba	254	140,880	5.1%	162	84,064	92	56,816	-	-
Total	3,082	2,824,585	100.0%	938	1,172,666	1,922	1,499,807	222	152,112

1. Projects launched up to 6 (six) months

The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 1,163 million concentrated in the Development format (41.2%), R\$ 1,538 million under not yet adhered Condominium (54.5%) and R\$ 124 million in Closed Sales (4.3%).

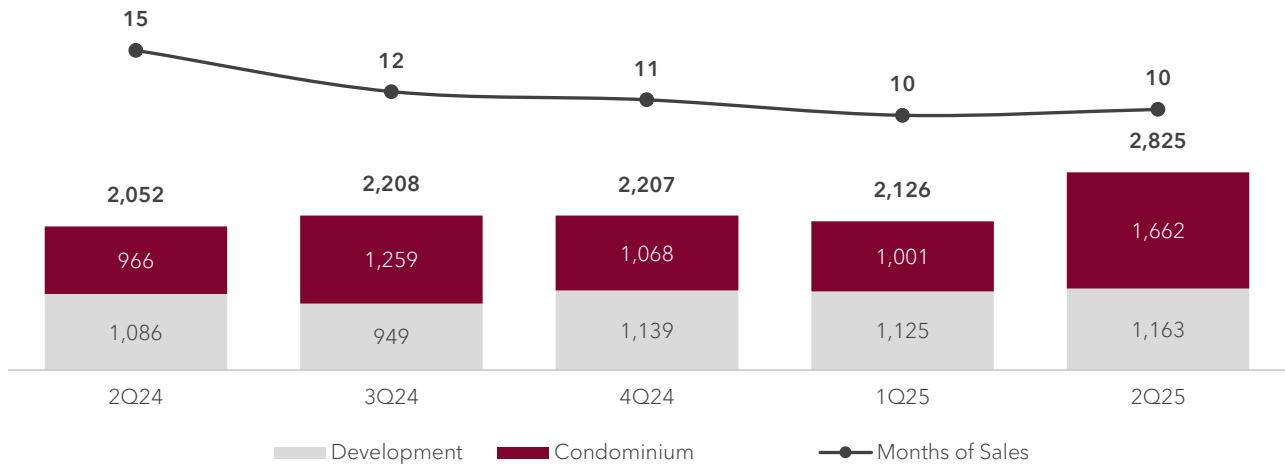
Total				Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,861	1,162,509	41.2%	697	348,075	955	683,182	209	131,251
Condominium ²	1,128	1,538,344	54.5%	241	824,591	884	712,181	3	1,572
Closed Sales ³	93	123,732	4.3%	-	-	83	104,443	10	19,289
Total	3,082	2,824,585	100.0%	938	1,172,666	1,922	1,499,807	222	152,112

1. Projects launched up to 6 (six) months

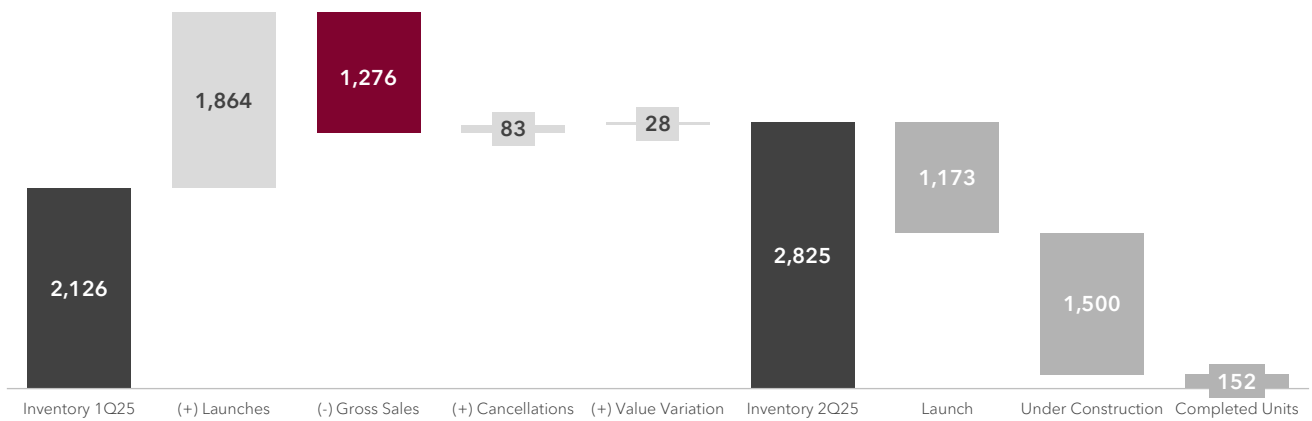
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit

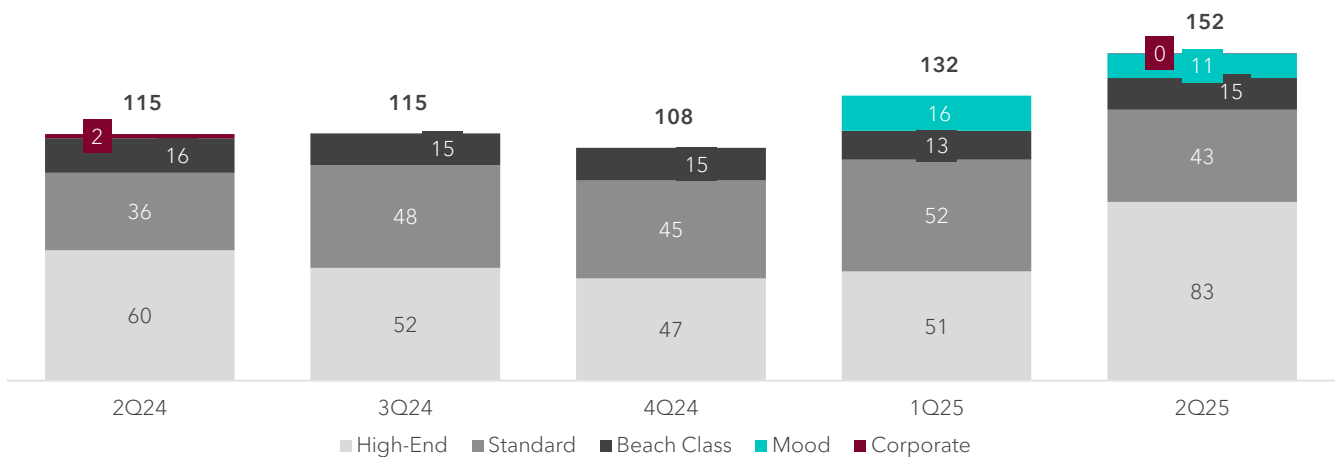
Quarterly Inventory Progress (%MD)
(R\$ '000)



Inventory Progress (%MD) 2Q25
(R\$ '000)



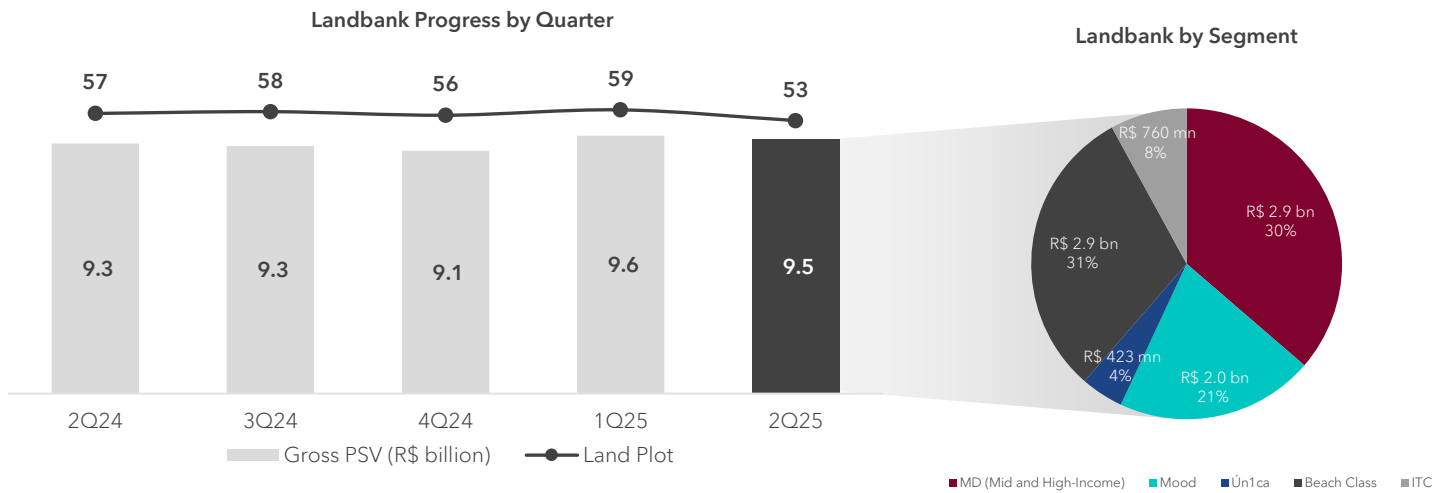
Completed Inventory Breakdown by Segment (%MD)
(R\$ '000)



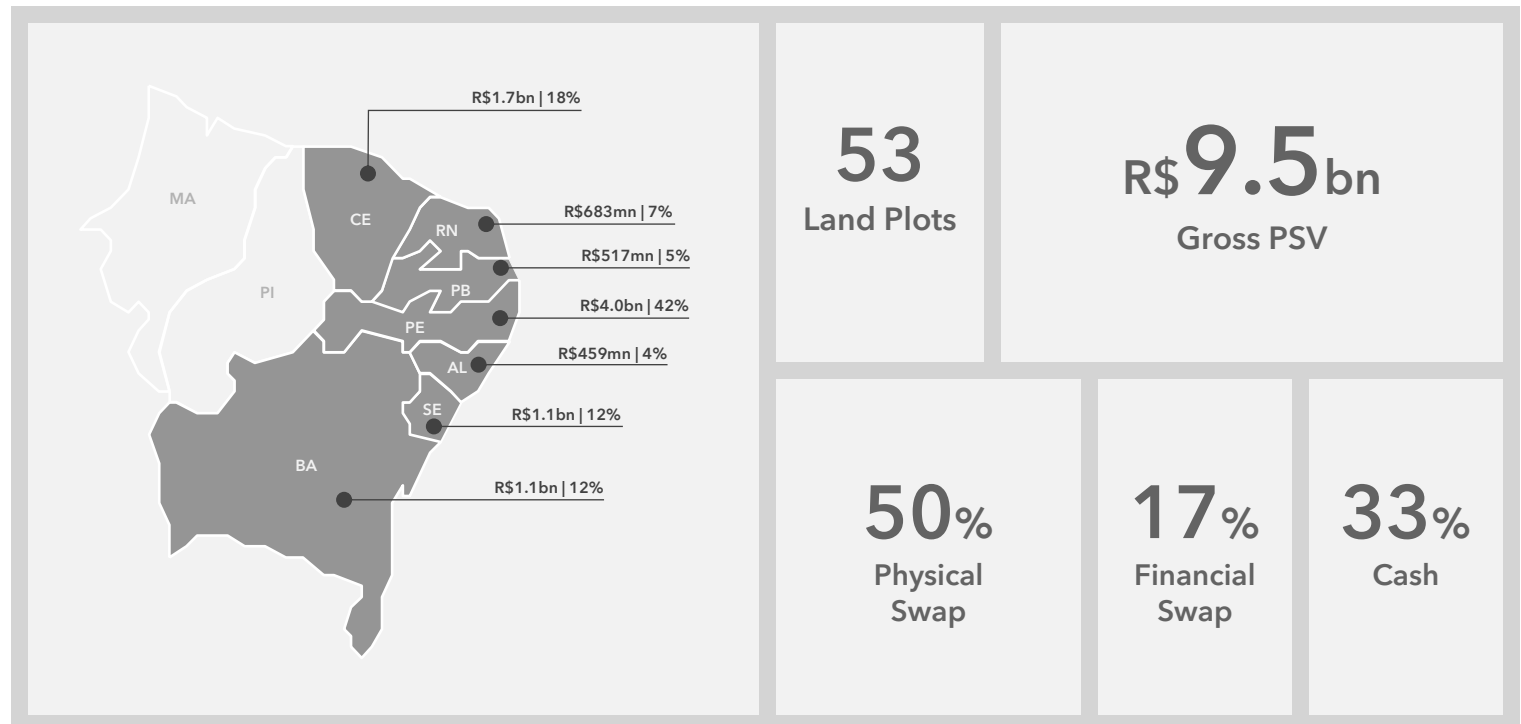
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

LANDBANK

In 2Q25, the Company acquired 6 land plots and ended the quarter with a total of 53 plots, equivalent to Gross PSV of approximately R\$ 9.5 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region

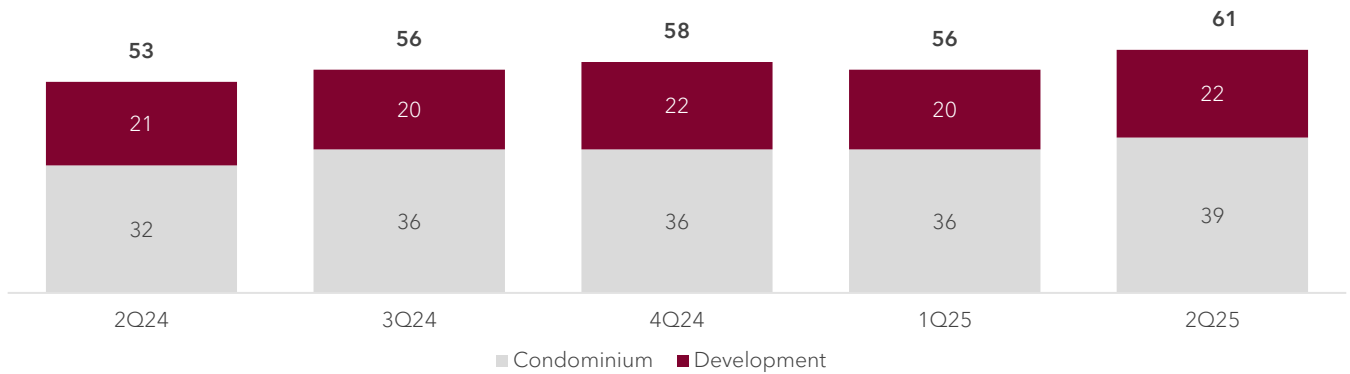


Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

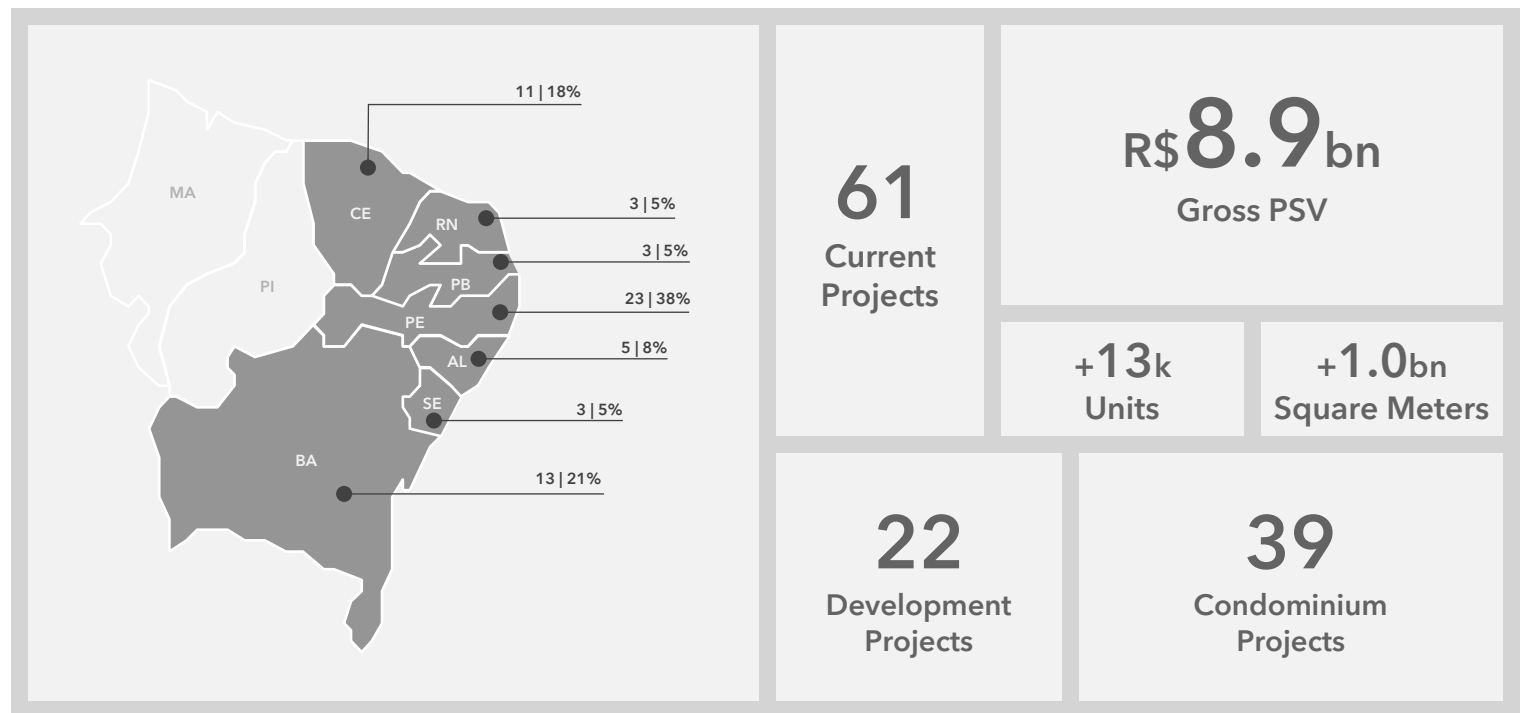
CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 61 projects in progress, 9 launches and 52 worksites in operation. Considering the total number of projects, 39 of them are under the Condominium format and 22 under the Development format. This amount is equivalent to 13,331 units, 1,085,975 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 8,926 million.

Current Projects Progress



Breakdown Distribution – Region



Current projects detailed information can be found in [Appendix VIII](#).

PROJECTS DELIVERED

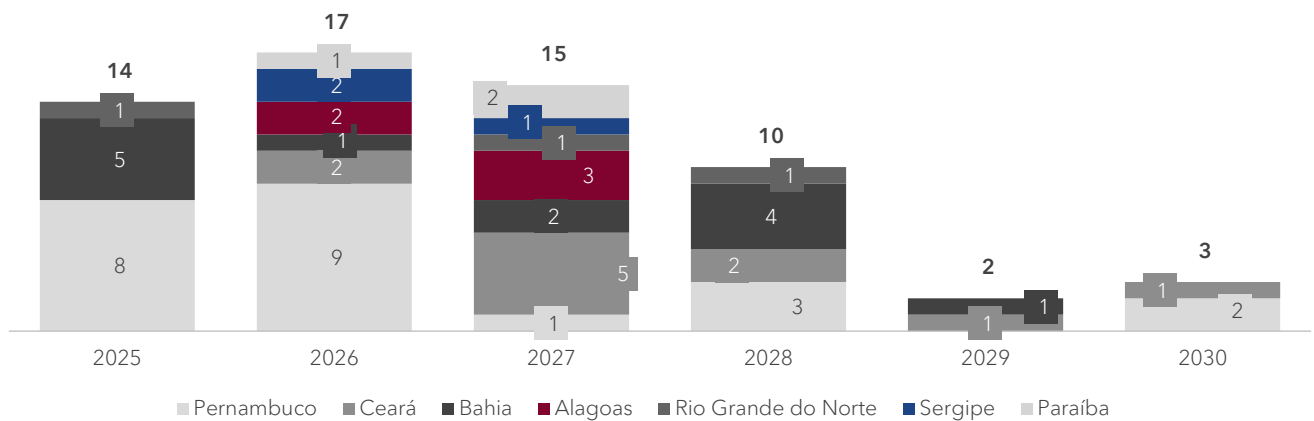
In 2Q25, the Company delivered 1 project under the Development operation format, totaling Gross PSV of R\$ 100 million and a Net PSV of R\$ 90 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales ¹
1° Quarter (5)				1,345	558	499	
2° Quarter (1)				92	100	90	
Florata	Natal/RN	High-End	Development	92	100	90	47%
Total (6)				1,437	658	588	

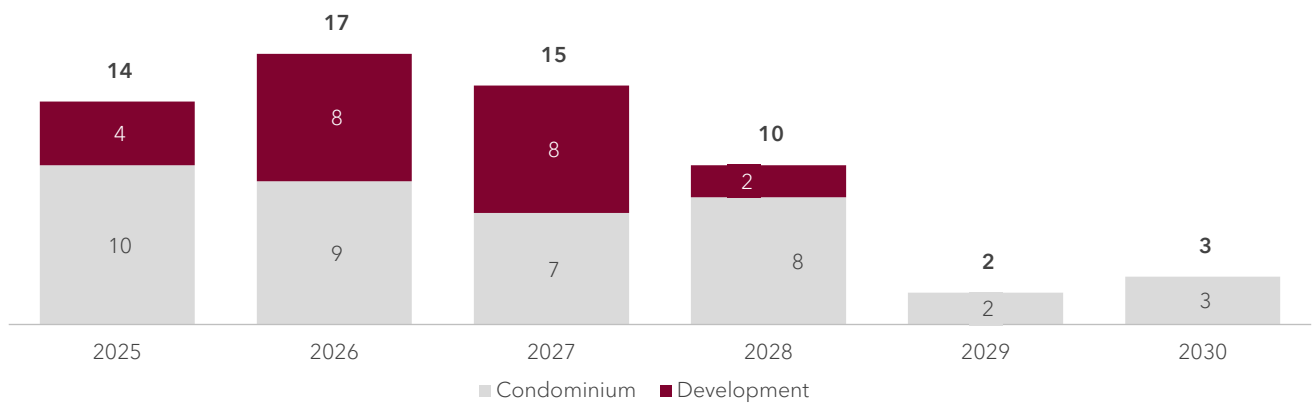
1. In 06.30.2025

In the graphics below, it is possible to visualize the deliveries schedule by region and operation formats for the coming years.

Estimated Delivery by Region



Estimated Delivery by Operation Formats



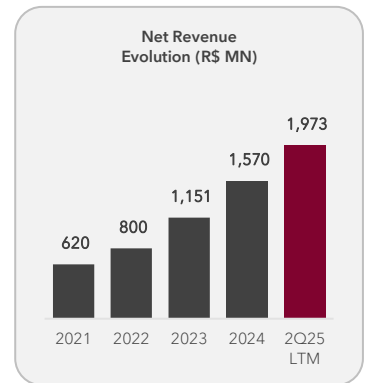
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NET REVENUE

Net Revenue totaled R\$ 664.9 million in 2Q25, increase of 69.6% compared to R\$ 392.1 million recorded in 2Q24 and 51.5% when compared to R\$ 439.0 million in 1Q25.

The revenue increase when compared to previous quarters can be explained, mainly, by the higher contribution of the Condominium model due to the recognition of the Land Development Fee of the project Cais Avenida launched in 2Q25.

In 1H25, Net Revenue totaled R\$ 1,103.9 million, increase of 57.6% compared to the R\$ 700.6 million in 1H24.



Revenue (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Gross Revenue	737,521	443,615	66.3%	484,214	52.3%	1,221,735	786,149	55.4%
Gross Revenue - Development	289,461	255,071	13.5%	320,225	-9.6%	609,686	487,963	24.9%
Gross Revenue - Condominium	448,060	188,544	137.6%	163,989	173.2%	612,049	298,186	105.3%
Gross Revenue - Closed Sale	49,491	126,644	-60.9%	47,771	3.6%	97,261	168,095	-42.1%
Condominium - Management Fee	12,858	9,856	30.5%	12,880	-0.2%	25,738	20,211	27.3%
Real Estate Consultancy Fee	68,575	13,784	397.5%	15,022	356.5%	83,597	30,275	176.1%
Land Development Fee	317,136	38,260	728.9%	88,316	259.1%	405,453	79,605	409.3%
Deductions	(72,587)	(51,485)	41.0%	(45,241)	60.4%	(117,828)	(85,576)	37.7%
Development Deductions	(46,138)	(34,548)	33.5%	(35,933)	28.4%	(82,071)	(61,636)	33.2%
Sales Cancellations	(41,336)	(30,210)	36.8%	(30,265)	36.6%	(71,601)	(53,387)	34.1%
Sales and Services Taxes	(4,802)	(4,338)	10.7%	(5,668)	-15.3%	(10,470)	(8,249)	26.9%
Condominium Deductions	(26,449)	(16,937)	56.2%	(9,308)	184.2%	(35,757)	(23,940)	49.4%
Closed Sales Cancellations	(3,030)	(5,827)	-48.0%	(152)	1893.4%	(3,182)	(6,185)	-48.6%
Sales and Services Taxes	(23,419)	(11,110)	110.8%	(9,156)	155.8%	(32,575)	(17,755)	83.5%
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Development ¹	243,323	220,523	10.3%	284,292	-14.4%	527,615	426,327	23.8%
Condominium ²	421,611	171,607	145.7%	154,681	172.6%	576,292	274,246	110.1%

1. Revenues from the Development business format, includes all of the revenues and deductions from the traditional operation

2. In the Condominium, all revenues and deductions from the operation are consolidated, including, Closed Sales, Management Fee, Real Estate Consultancy Fee and the Land Development Fee

ACCOUNTINGS REVENUE

Revenues are accounted differently under each of our business formats: Developments and Condominium. The Revenue from Developments is recognized under the Percentage-of-Completion (POC) method, in which the ratio of cost incurred over total estimated cost of each project is multiplied by the units sold in that project.

In the Condominium business, the Company operates as a service provider. The Company registers the service fees and land sale fees in its income statement. Service fees are accounted when the service is provided, and land sale fees are accounted as of the incorporation of each Condominium project.

COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES

The Total Cost in the quarter was R\$ 443.6 million, increase of 78.7% compared to 2Q24 and 52.7% compared to 1Q25.

In 1H25, the Total Cost was R\$ 734.2 million, increase of 61.0% when compared to 1H24.

Cost (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Total Cost	(443,633)	(248,229)	78.7%	(290,560)	52.7%	(734,193)	(455,986)	61.0%
Development	(169,441)	(163,107)	3.9%	(198,701)	-14.7%	(368,142)	(316,460)	16.3%
Development Costs	(162,138)	(155,376)	4.4%	(190,856)	-15.0%	(352,994)	(301,327)	17.1%
Financial Expenses Allocated to Cost	(7,303)	(7,731)	-5.5%	(7,845)	-6.9%	(15,148)	(15,133)	0.1%
Condominium	(274,192)	(85,122)	222.1%	(91,859)	198.5%	(366,051)	(139,526)	162.4%

GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

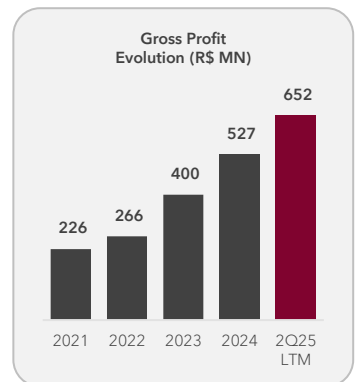
In 2Q25, Gross Profit totaled R\$ 221.3 million, increase of 53.8% compared to R\$ 143.9 million in 2Q24 and 49.1% compared to R\$ 148.4 million in 1Q25.

In the quarter, Gross Margin was 33.3%, reduction of 3.4pp compared to 2Q24 and 0.5pp compared to 1Q25. The Adjusted Gross Margin was 34.4%, reduction of 4.3pp compared to 2Q24 and 1.2pp compared to 1Q25.

In the period, the Development Gross Margin continued to present improvements when compared to previous quarters, mainly due to the higher contribution of Mood (MD's mid-income brand) projects, launched in recent years, in the Gross Profit.

In the Condominium business model, the Gross Margin reduction can be explained by the acquisition format (higher cash stake) of the land plot regarding the Land Development Fee of the project Cais Avenida recognized in the quarter.

In 1H25, Gross Profit totaled R\$ 369.7 million, increase of 51.2% compared to the same period of the previous year.



Gross Profit (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg.	1 Q 2 5	Chg.	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg.
Development	73,882	57,416	28.7%	85,591	-13.7%	159,473	109,867	45.2%
Gross Margin (%)	30.4%	26.0%	4.4pp	30.1%	0.3pp	30.2%	25.8%	4.4pp
Adjusted¹ Development	81,185	65,147	24.6%	93,436	-13.1%	174,621	125,000	39.7%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	33.4%	29.5%	3.9pp	32.9%	0.5pp	33.1%	29.3%	3.8pp
Condominium	147,419	86,485	70.5%	62,822	134.7%	210,241	134,720	56.1%
Gross Margin (%)	35.0%	50.4%	-15.4pp	40.6%	-5.6pp	36.5%	49.1%	-12.6pp
Consolidated Gross Profit	221,301	143,901	53.8%	148,413	49.1%	369,714	244,587	51.2%
Gross Margin (%)	33.3%	36.7%	-3.4pp	33.8%	-0.5pp	33.5%	34.9%	-1.4pp
Adjusted¹ Consolidated Gross Profit	228,604	151,632	50.8%	156,258	46.3%	384,862	259,720	48.2%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	34.4%	38.7%	-4.3pp	35.6%	-1.2pp	34.9%	37.1%	-2.2pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 54.9 million in 2Q25, compared to R\$ 32.7 million in 2Q24 and R\$ 36.1 million in 1Q25. Selling Expenses increased 67.9% and 52.2% when compared to 2Q24 and 1Q25 respectively.

In the quarter, Selling Expenses represented 4.3% of the total Gross Sales (%MD), reduction of 1.7pp compared to 2Q24 and 1.6pp compared to 1Q25.

In 1H25, Selling Expenses represented 4.8% of the total Gross Sales (%MD), reduction of 1.6pp when compared to 1H24.

Selling Expenses (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Personnel Expenses	(3,165)	(2,582)	22.6%	(2,574)	23.0%	(5,739)	(4,847)	18.4%
Inventory maintenance	(2,088)	(1,243)	68.0%	(1,592)	31.2%	(3,680)	(2,384)	54.4%
Marketing, Advertising and Communication	(11,178)	(8,485)	31.7%	(8,491)	31.6%	(19,669)	(16,377)	20.1%
Brokerage Commission	(28,659)	(14,204)	101.8%	(17,205)	66.6%	(45,864)	(26,333)	74.2%
Other Expenses	(9,852)	(6,204)	58.8%	(6,243)	57.8%	(16,095)	(11,270)	42.8%
Total	(54,942)	(32,718)	67.9%	(36,105)	52.2%	(91,047)	(61,211)	48.7%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	1,275,574	543,366	134.8%	608,606	109.6%	1,884,180	958,845	96.5%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	4.3%	6.0%	-1.7pp	5.9%	-1.6pp	4.8%	6.4%	-1.6pp

ADMINISTRATIVE EXPENSES

Administrative Expenses totaled R\$ 31.0 million in 2Q25, increase of 23.9% compared to 2Q24 and 17.5% compared to 1Q25.

In the quarter, Administrative Expenses represented 4.7% of the Net Revenue, decrease of 1.7pp and 1.3pp compared to 2Q24 and 1Q25 respectively. In 1H25, the index decreased by 1.5pp in relation to 1H24.

In the period, Administrative Expenses represented 2.4% of the Gross Sales, reduction of 2.2pp and 1.9pp compared to 2Q24 and 1Q25 respectively. In 1H25, the index decreased by 1.9pp in relation to the same period of the previous year.

Administrative Expenses (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Personnel Expenses	(19,043)	(15,942)	19.5%	(15,678)	21.5%	(34,721)	(29,432)	18.0%
Services Rendered	(8,123)	(5,193)	56.4%	(6,303)	28.9%	(14,426)	(9,566)	50.8%
Depreciation and amortization	(1,371)	(1,596)	-14.1%	(1,975)	-30.6%	(3,346)	(3,142)	6.5%
Other Expenses	(2,443)	(2,265)	7.9%	(2,421)	0.9%	(4,864)	(4,784)	1.7%
Total	(30,980)	(24,996)	23.9%	(26,377)	17.5%	(57,357)	(46,924)	22.2%
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Adm. Expenses/Net Revenue	4.7%	6.4%	-1.7pp	6.0%	-1.3pp	5.2%	6.7%	-1.5pp
Gross Sales (%MD)	1,275,574	543,366	134.8%	608,606	109.6%	1,884,180	958,845	96.5%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	2.4%	4.6%	-2.2pp	4.3%	-1.9pp	3.0%	4.9%	-1.9pp

OTHER OPERATIONAL REVENUES(EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 2Q25 totaled negative R\$ 5.4 million, compared to negative R\$ 7.2 million in 2Q24 and negative R\$ 8.7 million in 1Q25.

Other Operational Revenues (Expenses) in 1H25, totaled negative R\$ 14.0 million, increase of 5.4% when compared to 1H24.

Other Operational Revenue (Expenses)(R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	8,357	-	n/a	-	n/a	8,357	-	n/a
Loss of credits and changes in provisions made	(1,485)	(1,341)	10.7%	(759)	95.7%	(2,244)	(2,302)	-2.5%
Expenses on legal demands and provisions	(5,452)	(4,349)	25.4%	(6,131)	-11.1%	(11,583)	(9,219)	25.6%
Other Operational Expenses	(6,779)	(1,476)	359.3%	(1,790)	278.7%	(8,569)	(1,796)	377.1%
Total	(5,359)	(7,166)	-25.2%	(8,680)	-38.3%	(14,039)	(13,317)	5.4%

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 132.8 million in 2Q25, compared to R\$ 89.9 million in 2Q24 and R\$ 89.1 million in 1Q25.

Adjusted EBITDA margin was 20.0% in 2Q25, compared to 22.9% in 2Q24 and 20.3% in 1Q25, reduction of 2.9pp and 0.3pp respectively.

In 1H25, the Adjusted EBITDA totaled R\$ 221.9 million, increase of 54.4%. The margin was 20.1%, in line with 1H24.

Adjusted ¹ EBITDA (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Total net profit	120,315	74,906	60.6%	70,383	70.9%	190,698	117,062	62.9%
Income and Social Contribution Taxes (+)	16,382	9,594	70.8%	11,191	46.4%	27,573	17,669	56.1%
Net Financial Income (+)	(6,529)	(5,257)	24.2%	(4,039)	61.6%	(10,568)	(11,438)	-7.6%
Depreciation (+)	3,683	2,888	27.5%	3,728	-1.2%	7,411	5,335	38.9%
Non-recurring expenses (+)	(8,357)	-	n/a	-	n/a	(8,357)	-	n/a
Capitalized Financial Charges (+)	7,303	7,731	-5.5%	7,845	-6.9%	15,148	15,133	0.1%
Total Adjusted¹ EBITDA	132,797	89,862	47.779%	89,108	49.0%	221,905	143,761	54.4%
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	20.0%	22.9%	-2.9pp	20.3%	-0.3pp	20.1%	20.5%	-0.4pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost and non-recurring items

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 6.5 million, compared to R\$ 5.3 million in 2Q24 and R\$ 4.0 million in 1Q25, increase of 24.2% compared to 2Q24 and 61.6% compared to 1Q25. In 1H25, the Net Financial Income decreased 7.6pp compared to the same period of the previous year.

Net Financial Income (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Financial Revenues	26,481	12,297	115.3%	29,583	-10.5%	56,064	25,056	123.8%
Income from short terms investments	10,310	5,166	99.6%	8,964	15.0%	19,274	12,016	60.4%
Fines and Interests received	16,076	6,980	130.3%	20,548	-21.8%	36,624	12,748	187.3%
Other income	95	151	-37.1%	71	33.8%	166	292	-43.2%
Financial Expenses	(19,952)	(7,040)	183.4%	(25,544)	-21.9%	(45,496)	(13,618)	234.1%
Interest on banking loans and financing	(10,256)	(2,934)	249.6%	(11,694)	-12.3%	(21,950)	(6,139)	257.6%
Discount and inflation adjustments	(8,394)	(3,077)	172.8%	(11,807)	-28.9%	(20,201)	(5,366)	276.5%
Commissions and banking fees	(573)	(487)	17.7%	(523)	9.6%	(1,096)	(1,142)	-4.0%
Other financial expenses	(729)	(542)	34.5%	(1,520)	-52.0%	(2,249)	(971)	131.6%
Net Financial Income	6,529	5,257	24.2%	4,039	61.6%	10,568	11,438	-7.6%

INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES

The Company adopted the "Lucro Real" criterion of calculation, in which taxes are calculated as a percentage of net income, applying a 25% rate for Income Tax and 9% for Social Contribution, totaling 34%. The others subsidiaries adopted the "Lucro Presumido" criterion, in that case is presumed in 8% and 12% of the operating revenues, for Corporate Income Tax - IRPJ and Social Contribution over Net Income - CSLL, respectively, and 100% added of other revenues. Income Tax and Social Contribution are calculated by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting to "Lucro Presumido" combined with the "Regime Especial de Tributação" called "RET", in which Income Tax and Social Contribution are calculated on the revenues arising from the investment activity applying the rates of 1.26% and 0.66%, respectively.

Income and Social taxes summary, considering the sources of Revenue from the Company's main activities.

Income and Social Taxes - Summary	IR e CSLL	Method	Calculation Basis
Development	1.92%	"Presumido RET"	Gross Revenue
Closed Sales and Land Consultancy Fee	3.08%	"Presumido"	Gross Revenue
Services Fee ¹	34.00%	"Lucro Real"	Net Profit

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R\$ 16.4 million, compared to R\$ 9.6 million in 2Q24 and R\$ 11.2 million in 1Q25, representing an increase of 70.8% YoY and 46.4% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in the first half of the year was 27.6 million, increase of 56.1% when compared to the first half of the previous year.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(16,382)	(9,594)	70.8%	(11,191)	46.4%	(27,573)	(17,669)	56.1%

NET PROFIT (LOSS)

Total Net Profit in the quarter was R\$ 120.3 million, increase of 60.6% compared to 2Q24 and 70.9% compared to 1Q25. Net Margin was 18.1% in 2Q25, reduction of 1.0pp compared to 2Q24 and increase of 2.1pp compared to 1Q25.

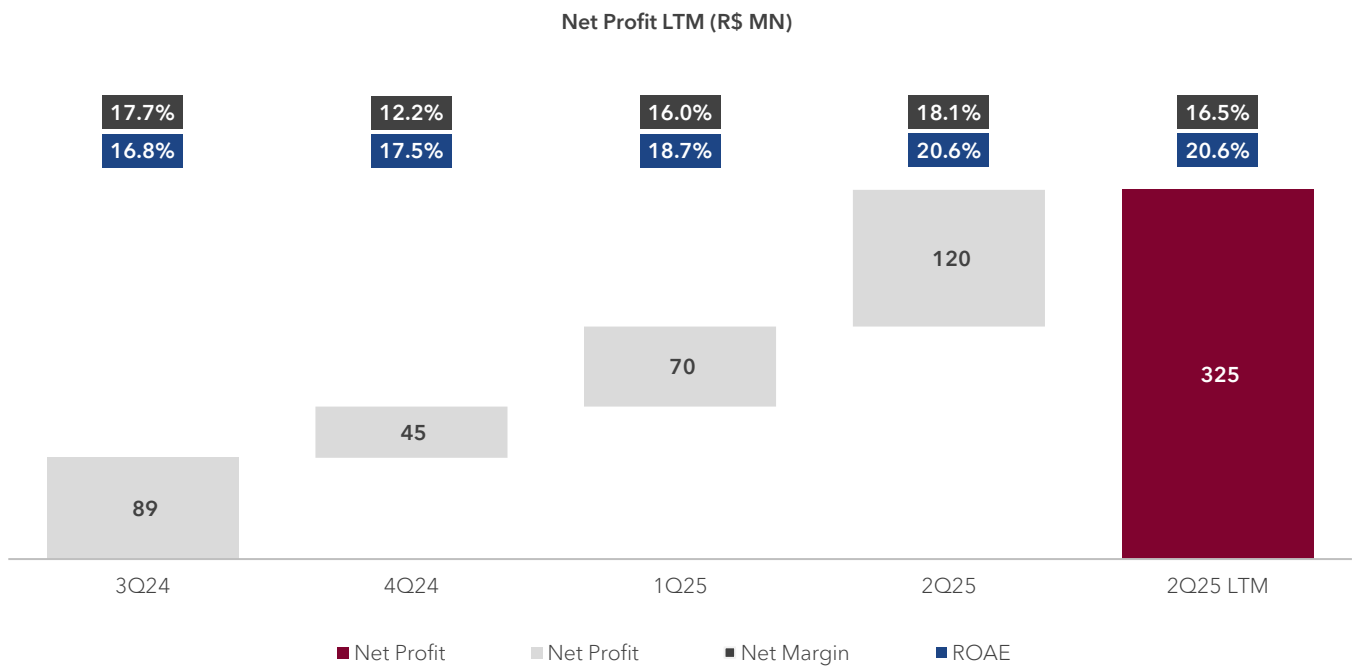
In 1H25, **Total Net Profit was R\$ 190.7 million**, increase of 62.9% when compared to the same period of the previous year. The accumulated Net Margin in the first 6 months of the year was 17.3%, representing an increase of 0.6pp compared to 1H24.

Considering the **last twelve months**, Net Profit accumulated R\$ 324.7 million.



Net Profit (R\$ '000)	2 Q 2 5	2 Q 2 4	Chg. %	1 Q 2 5	Chg. %	1 H 2 5	1 H 2 4	Chg. %
Total Net Profit	120,315	74,906	60.6%	70,383	70.9%	190,698	117,062	62.9%
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Net Margin	18.1%	19.1%	-1.0pp	16.0%	2.1pp	17.3%	16.7%	0.6pp
Net Profit (R\$/Share)	1.43	0.89		0.84		2.26	1.40	

Considering the Net Profit in the last twelve months, **MD recorded 20.6% ROAE**, increase of 1.9pp compared to last quarter.



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 377.6 million with margin of 34.8%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	2 Q 2 5	1 Q 2 5	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,083,628	983,512	10.2%
Expenses to be recognized	706,047	652,147	8.3%
Total Results to be recognized	377,581	331,365	13.9%
Margin (%)	34.8%	33.7%	1.1pp

RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS

The Management Fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted during the construction progress. In the end of 2Q25, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 353.7 million, increase of 23.3% compared to 1Q25.

Management Fee to be Recognized (R '000)	2 Q 2 5	1 Q 2 5	Chg. %
Management Fee	353,696	286,897	23.3%

The Closed Sales represents, Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units. Its accounting recognition occurs according to the financial evolution of the quota's payment.

Closed Sales (R\$ '000)	2Q25	1Q25	Chg. %
Revenue to be recognized	142,425	150,105	-5.1%
Expenses to be recognized	(101,465)	(107,638)	-5.7%
Total Results to be recognized	40,960	42,467	-3.5%
Margin (%)	28.8%	28.3%	0.5pp

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 1,632.6 million, increase of 15.6% compared to 1Q25.

Accounts Receivables (R\$ '000)	2 Q 2 5	1 Q 2 5	Chg. %
Units under construction	813,178	749,878	8.4%
Completed Units	217,076	292,268	-25.7%
Land Sale	639,296	429,018	49.0%
Cancellations provision for sales cancellations	(30,304)	(35,287)	-14.1%
Other Trade Receivables	(6,671)	(24,160)	-72.4%
Total	1,632,575	1,411,717	15.6%

Regarding to term, the balance of Accounts Receivable has the following breakdown:

Accounts Receivables (R\$ '000)	2 Q 2 5
Current	910,100
Noncurrent	722,475
Total	1,632,575

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt position of R\$ 181.7 million, driving the “Net Debt to Equity” ratio to 10.7%, representing an increase of 2.9pp when compared to 1Q25.

In the quarter, the Company recorded a negative free cash flow of R\$ 6.1 million (ex-dividends). Considering the last twelve months, the Company presented a positive free cash flow of R\$ 10.7 million (ex-dividends).

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	2 Q 2 5	1 Q 2 5	Chg. %
Real Estate Receivables Certificates and Debentures	355,298	382,921	-7.2%
Real Estate borrowings and financing	143,008	145,590	-1.8%
Gross Debt	498,306	528,511	-5.7%
Cash & Cash Equivalents (-)	(241,887)	(203,854)	18.7%
Investments (-)	(74,723)	(199,036)	-62.5%
Cash Available (-)	(316,610)	(402,890)	-21.4%
Net Debt (Cash)	181,696	125,621	44.6%
Equity	1,697,236	1,607,694	5.6%
Net Debt / Equity	10.7%	7.8%	2.9pp

In 2Q25, the total debt was R\$ 498.3 million.

		Debt		Debt				
Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	1Q25	2Q25	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years	3 to 4 Years
SFH Bradesco	10,30% a.a. + TR	6	6	-	-	-	5	1
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	11.098	14.125	-	-	11.771	2.354	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a + TR	19.813	7.407	-	383	7.024	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	-	2.358	-	-	-	983	1.376
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	40.886	50.500	-	26.871	23.629	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a + TR	12.605	20.808	20.808	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	22.933	32.555	7.105	25.450	-	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	7.597	7.592	7.592	-	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	6.646	7.658	-	1.702	5.105	851	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a + CDI	135.402	87.112	-	87.112	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% + CDI	99.357	100.167	-	(1.514)	33.662	33.599	34.419
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% + IPCA	149.766	150.987	-	(2.283)	50.741	50.646	51.882
Opea Securitizadora S/A1	3,00% a.a + CDI	22.401	17.032	-	(875)	(437)	18.344	-
Total		528.511	498.306	35.504	136.846	131.494	106.783	87.679

1. Real Estate Receivables Certificates backed by completed inventory (corporate and residential units)

The Company ended the period with 291,382 shares in treasury, equivalent to 0.3% of MD's total capital.

Share Buyback	2 Q 2 5	1 Q 2 5	Chg. %
Share in Treasury (R\$ '000)	2,996	11,271	-73.4%
#Share	291,382	1,096,048	-73.4%

INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP

We inform that Grant Thornton Independent Auditors was engaged for the following services: audit of the financial statements in accordance with accounting practices adopted in Brazil and International Financial Reporting Standards ("IFRS"); and review of intermediate accounting information in accordance with Brazilian and international standards for the review of intermediate information (NBC TR 2410 - Review of Intermediate Information Executed by the Entity's Auditor and ISRE 2410 - "Review of Intermediate Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectively).

The information in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information contained in the financial statements has not been audited or reviewed.

APPENDIX I - BALANCE SHEET

Balance Sheet (R\$ '000)	2Q25	1Q25	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	241,887	203,854	18.7%
Investments	74,723	199,036	-62.5%
Accounts Receivables	910,100	808,996	12.5%
Inventory	745,683	498,708	49.5%
Recoverable Taxes	12,536	9,484	32.2%
Prepaid Expenses	21,215	24,754	-14.3%
Other Receivables	301,815	300,016	0.6%
Total Current Assets	2,307,959	2,044,848	12.9%
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	722,475	602,721	19.9%
Inventory	588,429	484,750	21.4%
Prepaid Expenses	19,433	11,657	66.7%
Other Noncurrent Assets	711,465	690,902	3.0%
Investments	4,839	86,025	-94.4%
Investments Properties	123,571	208,687	-40.8%
Property and Equipment	93,993	76,672	22.6%
Intangible Assets	4,315	4,653	-7.3%
Total Noncurrent Assets	2,268,520	2,166,067	4.7%
Total Assets	4,576,479	4,210,915	8.7%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	35,504	12,605	181.7%
Payroll and Related Taxes	57,698	62,085	-7.1%
Payables Acquisitions of Properties	236,856	164,970	43.6%
Related Parties	18,132	3,982	355.3%
Advances From Costumers	424,640	444,524	-4.5%
Deferred Taxes	42,279	35,993	17.5%
Warranty Provision	6,382	5,477	16.5%
Other Current Liabilities	87,172	49,477	76.2%
Total Current Liabilities	908,663	779,113	16.6%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	462,802	515,906	-10.3%
Deferred Taxes	42,381	36,073	17.5%
Advances for Costumers	1,153,861	1,162,958	-0.8%
Payroll and Related Taxes	1,015	1,021	-0.6%
Other Noncurrent Liabilities	310,521	108,150	187.1%
Total Noncurrent Liabilities	1,970,580	1,824,108	8.0%
Equity			
Capital	1,306,976	1,298,701	0.6%
Capital Reserve	32,091	31,798	0.9%
Profit Reserve	68,051	118,051	-42.4%
Accumulated Losses	225,180	70,198	220.8%
Valuation Adjustments to Equity	58,543	92,973	-37.0%
Noncontrolling Interests	6,395	(4,027)	-258.8%
Total Equity	1,697,236	1,607,694	5.6%
Total Liabilities	2,879,243	2,603,221	10.6%
Total Liabilities and Equity	4,576,479	4,210,915	8.7%

APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	2Q25	2Q24	Chg. %	1Q25	Chg. %	1H25	1H24	Chg. %
Net Revenue	664,934	392,130	69.6%	438,973	51.5%	1,103,907	700,573	57.6%
Costs related to Inventory	(443,633)	(248,229)	78.7%	(290,560)	52.7%	(734,193)	(455,986)	61.0%
Gross Profit	221,301	143,901	53.8%	148,413	49.1%	369,714	244,587	51.2%
Gross Margin	33.3%	36.7%	-3.4pp	33.8%	-0.5pp	33.5%	34.9%	-1.4pp
Selling Expenses	(54,942)	(32,718)	67.9%	(36,105)	52.2%	(91,047)	(61,211)	48.7%
G&A	(30,980)	(24,996)	23.9%	(26,377)	17.5%	(57,357)	(46,924)	22.2%
Other Operational Expenses	(5,359)	(7,166)	-25.2%	(8,680)	-38.3%	(14,039)	(13,317)	5.4%
Share of Profit (Loss) on Investees	148	222	-33.3%	284	-47.9%	432	158	173.4%
Operational Profit (Loss)	130,168	79,243	64.3%	77,535	67.9%	207,703	123,293	68.5%
Operational Margin	19.6%	20.2%	-0.6pp	17.7%	1.9pp	18.8%	17.6%	1.2pp
Finance Income	26,481	12,297	115.3%	29,583	-10.5%	56,064	25,056	123.8%
Finance Expenses	(19,952)	(7,040)	183.4%	(25,544)	-21.9%	(45,496)	(13,618)	234.1%
Net Finance Income	6,529	5,257	24.2%	4,039	61.6%	10,568	11,438	-7.6%
Losses Before Taxes	136,697	84,500	61.8%	81,574	67.6%	218,271	134,731	62.0%
Income Tax and Social Contribution - Current	(10,655)	(7,518)	41.7%	(8,420)	26.5%	(19,075)	(15,600)	22.3%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(5,727)	(2,076)	175.9%	(2,771)	106.7%	(8,498)	(2,069)	310.7%
Income Tax and Social Contribution	(16,382)	(9,594)	70.8%	(11,191)	46.4%	(27,573)	(17,669)	56.1%
Profit for the Period (Loss)	120,315	74,906	60.6%	70,383	70.9%	190,698	117,062	62.9%
Noncontrolling interests	(237)	(58)	308.6%	185	n/a	(52)	(222)	-76.6%
Company's owners	120,552	74,964	60.8%	70,198	71.7%	190,750	117,284	62.6%
Net Margin	18.1%	19.1%	-1.0pp	16.0%	2.1pp	17.3%	16.7%	0.6pp

APPENDIX III - CASH FLOW

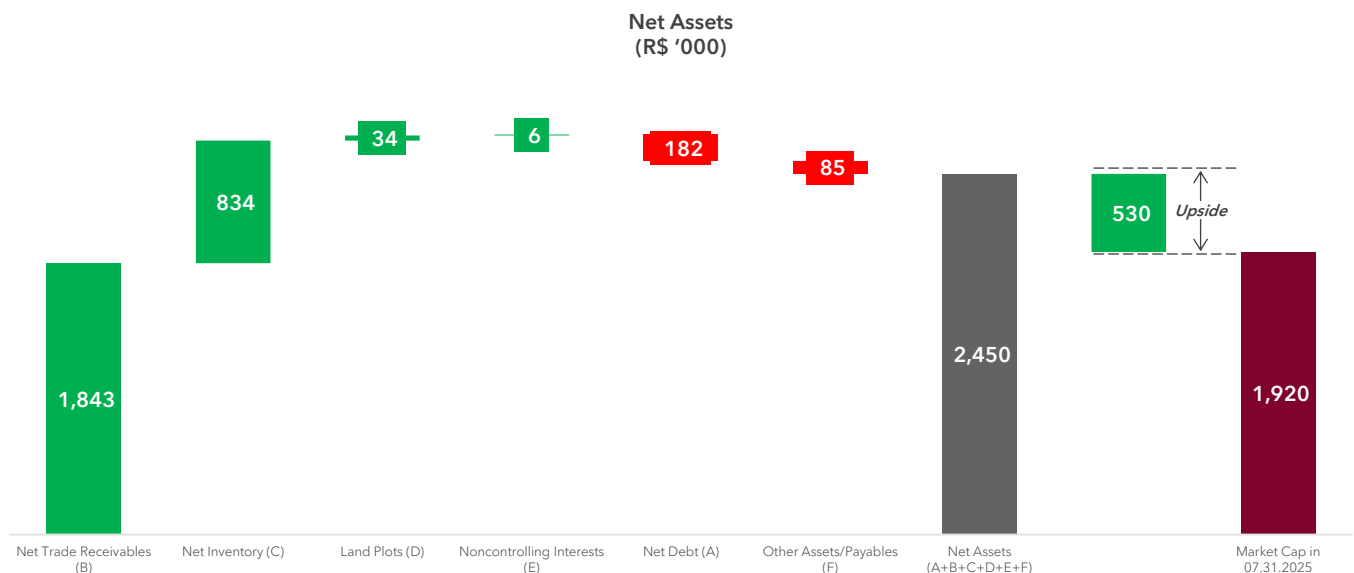
Cash Flow (R\$ '000)	2Q25	1Q25
Profit (Loss)	120,315	70,383
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:		
Deferred Taxes	12,594	5,961
Depreciation and Amortization	3,683	3,728
Share Profit (Loss) in Investors	(148)	(284)
Finance Costs	10,256	11,694
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	(4,353)	(6,914)
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	3,726	10,035
Adjustment to Present Value	(1,197)	(178)
Warranty Provisions	2,005	771
Provision for Risks	362	(270)
Investment Properties	(8,357)	-
Appropriation of the Stock Plan	378	1,243
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	(215,308)	(47,833)
Properties for Sale	(194,289)	38,211
Recoverable Taxes	(3,052)	(664)
Prepaid Expenses	(4,237)	(5,233)
Judicial Deposits	(1,845)	(385)
Other Credits	(20,517)	34,860
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	8,950	(3,503)
Payables for Acquisition of Properties	249,259	(27,975)
Payroll and Related Taxes	3,289	13,002
Advances From Customers	(28,981)	(75,934)
Noncontrolling Interests	1,503	(1,690)
Other Payables	52,387	2,067
Income Tax and Social Contribution Paid	(8,011)	(9,282)
Interest Paid	(16,664)	(15,835)
Net Cash Provided by Operating Activities	(38,252)	(4,025)
Cash Flow from Investing Activities:		
Acquisition of financial securities	(25,387)	(184,643)
Property and Equipment	149,700	59,147
Acquisition of Assets from Assets	(20,666)	(8,780)
Acquisition of intangible assets	-	(447)
Capital increase in investees	22,945	(540)
Net Cash Provided By Investing Activities	126,592	(135,263)
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	14,150	19
Repayment of Borrowings and Financing	(89,815)	(64,892)
Releases of Funds	56,509	76,946
Issue of Shares	11,506	-
Stock options exercised	(3,316)	-
Dividends paid	(50,000)	-
Participation of non-controlling shareholders	10,659	-
Net Cash Used in Financing Activities	(50,307)	12,073
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	38,033	(127,215)
At the Beginning of the Period	203,854	331,069
At the End of the Period	241,887	203,854

APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	1Q24	2Q24	3Q24	1Q25	2Q25
Orquidário	4Q20	BA	Standard	86%	89%	90%	92%	98%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2Q21	CE	Standard	96%	97%	97%	97%	97%	99%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	93%	95%	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3Q21	CE	Beach Class	100%	100%	100%	100%	99%	83%	88%	97%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	76%	80%	81%	81%	86%	99%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	100%	100%	100%	100%	99%	49%	60%	70%	81%	91%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	99%	63%	73%	81%	89%	94%
Platz	2Q22	CE	Standard	63%	67%	78%	89%	91%	92%	98%	100%	100%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	64%	66%	68%	71%	72%	54%	63%	69%	74%	82%
Florata	2Q22	RN	High-End	34%	37%	47%	50%	47%	80%	91%	98%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	95%	95%	98%	99%	98%	53%	64%	76%	87%	97%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	64%	67%	69%	73%	76%	40%	43%	48%	53%	61%
Arborê	4Q22	CE	Mood	80%	83%	86%	89%	92%	77%	88%	95%	100%	100%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	45%	54%	56%	58%	62%	37%	48%	58%	68%	79%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	46%	52%	58%	67%	78%	32%	37%	43%	50%	57%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	63%	74%	80%	88%	95%	27%	31%	37%	45%	53%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	62%	73%	79%	84%	89%	30%	37%	49%	66%	76%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	67%	81%	90%	90%	96%	34%	48%	68%	86%	99%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	55%	64%	82%	82%	82%	88%	92%	97%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	16%	26%	36%	40%	43%	20%	21%	23%	28%	34%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	45%	59%	67%	69%	72%	18%	18%	19%	24%	29%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	7%	12%	15%	20%	27%	22%	23%	30%	34%	41%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	11%	28%	34%	38%	46%	12%	13%	13%	15%	18%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	n/a	n/a	33%	57%	88%	n/a	n/a	13%	14%	16%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	n/a	n/a	19%	23%	30%	n/a	n/a	12%	16%	24%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	n/a	n/a	55%	72%	91%	n/a	n/a	22%	22%	24%
Mood Murilopolis	1Q25	AL	Mood	n/a	n/a	n/a	20%	37%	n/a	n/a	n/a	12%	13%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	n/a	n/a	n/a	40%	64%	n/a	n/a	n/a	18%	18%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	13%	n/a	n/a	n/a	n/a	21%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	81%	n/a	n/a	n/a	n/a	12%
Mood Epitácio	2Q25	PB	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	7%	n/a	n/a	n/a	n/a	19%
Development (31)													

APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	2Q25
Cash And Short-Term Investments	316,610
Borrowings, to be Paid	(498,306)
Net Debt (A)	(181,696)
Trade Receivables On-Balance	1,662,879
Trade Receivables Off-Balance	1,078,981
Advances From Customers	(89,736)
Taxes on Trade Receivables	(106,085)
Cost to be Recognized - Units Sold	(703,213)
Net Trade Receivables (B)	1,842,826
Market Value Inventory	1,286,241
Taxes on Inventory Sales	(51,450)
Cost to be Recognized - Inventory	(401,263)
Net Inventory (C)	833,528
Land Inventory On-Balance	1,860,559
Land Debt On-Balance	(864,945)
Land Launched Debt	(961,399)
Land Plots (D)	34,215
Noncontrolling Interests (E)	6,395
Other Assets	275,063
Other Payables	(360,079)
Other Assets/Payables (F)	(85,016)
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	2,450,252



APPENDIX VI - INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Formats	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Grand Vitta	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	1	186
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q20	Residence	2	372
2015	Via Parque	PE	High-End	Condominium	100%	1Q12	Residence	1	1,200
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	16	2,700
2015	Bosque das Acácias	CE	Standard	Development	100%	1Q22	Residence	2	632
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	995
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Closed Sales	100%	1Q23	Residence	3	4,063
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q23	Residence	1	1,347
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q24	Store	1	9,102
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q23	Store	1	2,581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q23	Residence	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	88%	4Q25	Residence	15	20,988
2020	Orquidário	BA	Standard	Development	100%	4Q23	Residence	4	1,956
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q25	Residence	2	758
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	83%	4Q25	Residence	7	28,444
2021	Dumare	BA	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	3	4,105
2021	Les Amis	RN	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	4	3,297
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	27	13,473
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	23	11,678
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	2	1,471
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	58%	3Q26	Residence	9	12,804
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	58%	3Q26	Residence	15	23,566
2022	Arboré	CE	Mood	Development	100%	1Q25	Residence	25	11,520
2022	Platz	CE	High-End	Development	100%	1Q25	Residence	13	14,263
2022	Florata	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	44	52,691
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	96%	3Q25	Residence	4	3,693
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	88%	3Q25	Residence	3	2,683
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	High-End	Development	68%	4Q25	Residence	2	3,334
2022	Lanai	AL	High-End	Development	61%	2Q26	Residence	76	73,821
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	51%	2Q26	Residence	28	17,461
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	51%	2Q26	Residence	22	18,253
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	31%	3Q26	Residence	26	83,184
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	29%	4Q26	Residence	29	33,111
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	29%	4Q26	Residence	1	559
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	34%	4Q26	Residence	60	32,956
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	34%	4Q26	Residence	2	2,056
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	23	11,766
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	98%	3Q25	Residence	6	3,347
2023	Concept Jatiuca	AL	Beach Class	Development	38%	1Q26	Residence	9	6,979
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	64%	2Q26	Residence	35	37,594
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	40%	3Q26	Residence	29	34,078
2023	Mirafior	CE	Mood	Development	57%	4Q26	Residence	34	16,233
2023	Concept Joao Pessoa	PB	High-End	Condominium	15%	1Q27	Residence	63	22,738
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	17%	2Q27	Residence	83	57,889
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	17%	2Q27	Residence	4	2,778
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	9%	4Q27	Residence	31	21,686
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	9%	4Q27	Residence	2	1,702
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	20%	4Q27	Residence	12	27,052
2023	Concept João Farinha	PE	Standard	Condominium	10%	1Q28	Residence	10	6,256
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	8%	2Q28	Residence	124	54,283
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	8%	2Q28	Residence	15	6,097
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	19%	3Q26	Residence	193	87,508
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	13%	4Q26	Residence	61	27,143
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	13%	4Q26	Cabinet	3	15
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	13%	2Q27	Residence	112	89,502
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	13%	2Q27	Residence	174	96,936
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	0%	2Q27	Residence	25	14,416
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	0%	3Q27	Residence	132	77,748
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	4%	4Q27	Store	1	2,456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	4%	4Q27	Residence	7	4,355
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	0%	4Q27	Residence	30	24,139
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	5%	3Q28	Residence	22	23,573
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q28	Residence	251	249,522
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	0%	4Q28	Commercial	111	76,408
2024	Trairi 517	RN	High-End	Condominium	0%	4Q28	Residence	43	69,631
2024	Edf. Petra	RN	High-End	Development	0%	4Q28	Residence	1	830
2025	Mood Epiácio	PB	Mood	Development	0%	1Q27	Residence	162	84,064
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Development	0%	3Q27	Residence	150	72,267
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	0%	4Q27	Residence	199	94,279
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	48	27,164
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	0%	2Q28	Residence	138	70,301
2025	Casa Sombrios	BA	High-End	Condominium	0%	4Q29	Residence	42	90,913
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	3Q30	Residence	3	6,024
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	3Q30	Residence	35	305,879
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Store	3	5,098
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	158	416,677
Total								3,082	2,824,585

[Back](#)

APPENDIX VII - LANDBANK

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex-Swap (R\$ MN)	% Physical Swap	% Financial Swap	% Cash
Plot 1	AL	Aug-21	Beach Class	9,927	240	109	90	17.8%	0.0%	0.3%
Plot 2	AL	Aug-21	High-End	8,278	80	99	82	17.8%	0.0%	0.3%
Plot 3	BA	Dec-19	High-End	10,706	68	161	161	0.0%	0.0%	14.3%
Plot 4	BA	Dec-19	Beach Class	19,277	438	347	347	0.0%	0.0%	19.6%
Plot 5	CE	May-23	Mood	14,978	236	105	105	0.0%	14.3%	0.2%
Plot 6	CE	May-23	Mood	28,010	474	196	168	14.5%	0.0%	0.3%
Plot 7	PB	Dec-21	High-End	15,377	150	160	131	17.9%	0.0%	2.0%
Plot 8	PB	Jul-22	High-End	10,520	100	103	88	14.9%	0.0%	0.8%
Plot 9	PE	Jun-08	High-End	20,357	135	405	337	16.8%	0.0%	13.0%
Plot 10	PE	Jun-08	High-End	26,243	532	472	456	3.4%	0.0%	20.1%
Plot 11	PE	Jun-08	Corporate	39,791	300	760	619	18.5%	0.0%	7.8%
Plot 12	PE	Mar-22	High-End	10,180	90	153	138	10.0%	0.0%	10.2%
Plot 13	PE	Apr-23	Mood	32,567	528	228	185	18.8%	0.0%	0.6%
Plot 14	RN	Nov-22	High-End	7,800	72	82	67	17.9%	0.0%	1.3%
Plot 15	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 16	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 17	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 18	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 19	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 20	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 21	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 22	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	72	72	0.0%	12.8%	0.0%
Plot 23	AL	Aug-23	Mood	18,746	316	127	116	9.1%	0.0%	2.4%
Plot 24	RN	Nov-23	Beach Class	6,652	176	67	57	14.3%	0.0%	1.4%
Plot 25	RN	Dec-23	Beach Class	7,353	130	70	59	15.0%	0.0%	0.2%
Plot 26	PE	Dec-23	High-End	6,798	35	109	97	11.2%	0.0%	16.5%
Plot 27	PB	Jul-23	Beach Class	14,646	354	148	130	12.0%	0.0%	0.0%
Plot 28	CE	Mar-24	High-End	21,540	120	280	280	0.0%	22.8%	4.5%
Plot 29	CE	Apr-24	Beach Class	24,289	644	437	437	0.0%	0.0%	33.6%
Plot 30	PE	Jun-24	Beach Class	22,110	327	346	253	27.0%	0.0%	0.0%
Plot 31	PE	May-24	Beach Class	16,500	528	168	136	19.0%	0.0%	0.3%
Plot 32	PE	May-24	Beach Class	23,040	384	245	199	19.0%	0.0%	0.3%
Plot 33	CE	May-24	Un1ca	17,528	300	126	126	0.0%	11.0%	1.0%
Plot 34	CE	Jun-24	Mood	14,523	236	107	107	0.0%	14.5%	0.6%
Plot 35	RN	Jul-24	Un1ca	18,339	284	123	123	0.0%	9.0%	0.8%
Plot 36	RN	Jul-24	Un1ca	25,960	402	174	174	0.0%	9.0%	0.9%
Plot 37	SE	Sep-24	Beach Class	13,108	288	131	118	10.2%	0.0%	1.5%
Plot 38	CE	Sep-24	Mood	25,295	318	205	205	0.0%	14.5%	0.2%
Plot 39	CE	Sep-24	Mood	27,117	450	210	210	0.0%	14.5%	0.3%
Plot 40	AL	Sep-24	Beach Class	9,894	240	123	99	20.0%	0.0%	0.0%
Plot 41	RN	Mar-25	Standard	7,643	240	82	82	0.0%	0.0%	13.4%
Plot 42	BA	Jun-24	Mood	32,355	546	269	252	6.0%	5.2%	0.0%
Plot 43	BA	Dec-24	Mood	24,096	384	205	184	10.4%	0.0%	3.1%
Plot 44	PE	Dec-24	Beach Class	21,981	601	283	205	27.5%	0.0%	0.0%
Plot 45	PE	Dec-24	Beach Class	15,163	333	328	328	0.0%	0.0%	26.7%
Plot 46	RN	Jan-25	Mood	10,218	158	86	75	12.6%	0.0%	1.3%
Plot 47	PE	Mar-25	High-End	43,848	266	460	372	19.3%	0.0%	0.5%
Plot 48	PB	Feb-25	Mood	9,464	99	106	85	20.0%	0.0%	1.5%
Plot 49	SE	Mar-25	Beach Class	8,304	204	112	94	16.0%	0.0%	0.2%
Plot 50	SE	Jun-25	Mood	15,007	200	120	120	0.0%	11.0%	0.1%
Plot 51	SE	Jun-25	Standard	10,274	200	113	113	0.0%	13.2%	0.2%
Plot 52	SE	Jun-25	Standard	7,182	200	79	79	0.0%	13.2%	0.2%
Plot 53	BA	Dec-23	High-End	9,625	112	121	114	6.4%	0.0%	6.3%
53 Plots				849,250	13,433	9,521	8,580			

[Back](#)

APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 2Q25 (6)				1,137	2,479	1,864	207,971
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Development	258	141	135	18,535
Lucena Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	158	794	486	65,923
Mansão Seara	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	78	649	348	45,573
Cais Avenida	Recife/PE	High-End	Condominium	242	697	697	39,791
Mood Farol	Aracaju/SE	Mood	Development	228	107	107	21,082
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Development	173	91	91	17,068
Launches 4Q24 (3)				774	466	402	103,042
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Development	450	216	182	58,294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Development	264	125	111	28,982
Casa Sombrios	Salvador/BA	High-End	Condominium	60	125	109	15,766
Under Construction (52)				11,420	7,877	6,660	774,362
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Incorporação	270	130	117	17,400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	236	147	147	18,763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Incorporação	239	200	195	20,568
Tairi 517	Natal/RN	Alto Padrão	Condomínio	72	112	92	11,683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	554	429	429	25,026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	117	242	201	18,379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	524	539	377	45,757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Incorporação	320	146	118	18,448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Médio Padrão	Incorporação	270	104	88	11,171
Mansão Bahia	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	32	296	296	18,457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	249	136	136	15,027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	240	172	141	16,171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	279	99	69	8,647
Rivê	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	132	146	137	14,897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	68	108	75	8,210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condomínio	640	237	197	25,710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Médio Padrão	Condomínio	229	82	69	8,317
Venice João Farinha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	107	74	9,474
Poème	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	72	145	132	13,575
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	10,201
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condomínio	360	152	125	16,348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	Alto Padrão	Incorporação	160	172	141	17,311
Concept Pina	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	200	82	58	7,069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Médio Padrão	Incorporação	212	78	64	6,413
Miraflor	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	125	125	18,078
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	492	231	206	20,862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	297	156	156	16,413
Casa Jardins	Aracaju/SE	Alto Padrão	Incorporação	108	109	93	12,123
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162	20,875
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278	25,738
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	10,953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32,779
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31,168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	11,343
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153	22,171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147	15,824
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	6,483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8,200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14,183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4,220
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	138	9,225
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	50	5,948
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11,865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10,713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10,352
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11,177
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	84	58	45	7,764
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10,633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12,716
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11,256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8,955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9,324
Total (61)				13,331	10,821	8,926	1,085,376

[Back](#)

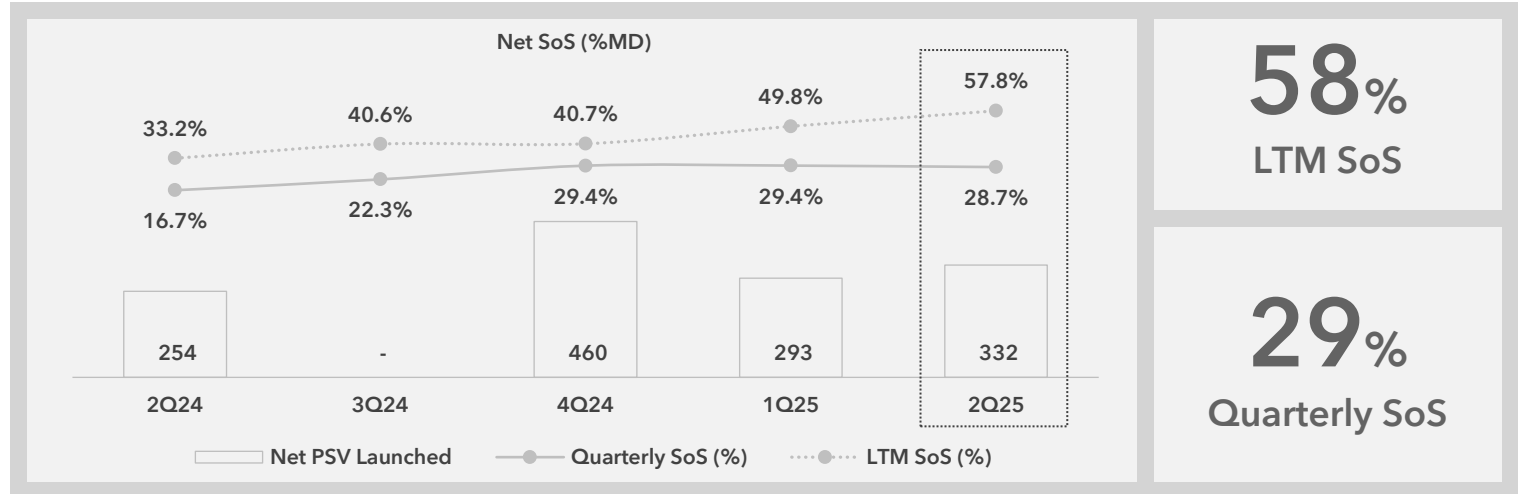
APPENDIX IX - MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

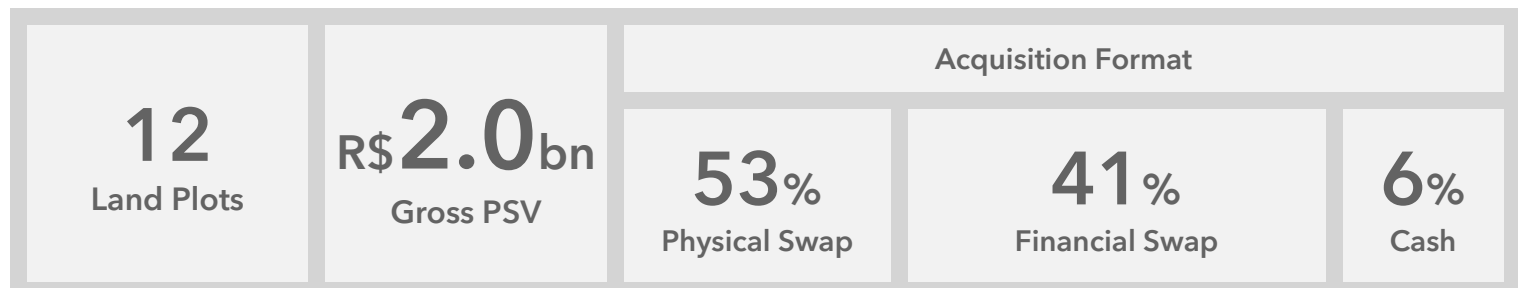
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	89%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	96%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	27%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	46%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	30%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	91%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	88%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	64%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	37%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	81%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	13%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	7%
Total (12)		3,145	1,633	1,527		

1. In 06.30.2025

SPEED OF SALES (SoS)



LANDBANK



GLOSSARY

PSV: Potential Sales Volume, refers to the amount in R\$ that can be obtained by selling each real estate unit.

%MD: Company's share totaling the direct and indirect interest in the projects.

Contracted Sales: Total price of units sold that have contracts signed.

Closed Sale: Condominium Sale of units in Condominium projects adhered by Moura Dubeux and sold under Development format.

Adhesions Contracted: Total PSV adhered to the Condominium.

Real Estate Consultancy Fee: Fee charged by MD for preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project for the Condominium.

Management Fee: Fee charged by MD to manage the construction works in the Gated Communities.

Land Development Fee: Revenue obtained from the sale of fractions of land linked to a Condominium project.

Percentage of Completion ("PoC"): Cost incurred divided by the total cost of the construction work. The revenue is recognized up to the limit of the "cost incurred / total cost" ratio.

Income (Loss) to be Recognized: Due to the "PoC" accounting method, the income (loss) of units sold is appropriated according to the financial evolution of the construction works. Therefore, the income (loss) will be recognized as the cost incurred evolves.

Cash Generation (Consumption): Variation of net debt between two periods.

Net Debt: Total indebtedness added to expenses to issue debentures and CRIs and net of accrued interest deducted from the cash position (cash available + short- and long-term securities).

Debenture: Credit security representing a loan made with third parties with rights, established in the issue deed.

Earnings per Share: Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued without considering the shares held in treasury.

Landbank: Inventory of lands available for future launches.

Swaps: Alternative for the purchase of land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swaps) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swaps).

SFH: Housing Financial System.

High-End: Verticalized products for high income in unique locations. Average ticket between R\$ 700 and R\$ 4,000 thousand. Unique leisure areas, all apartments with bedrooms and suites, 2 to 5 parking spots per unit proportional to the private area.

Standard: Vertical products for medium income. Average ticket between R\$ 400 and R\$ 700 thousand. Leisure areas, one or two parking spots per Unit, two to three bedrooms and suites.

Corporate: Products for companies and investors with corporate rooms and corporate floors.

Beach Class Brand / Second Home: Products for medium or high-income, and investors that count hotel pool managed by a company contracted post-delivery. The client can opt for placing it in the pool or using it as a house by paying a Condominium fee.

ABOUT MOURA DUBEUX

Market share leader homebuilder in Brazil Northeast, Moura Dubeux operates over 40 years in the region with an outstanding position in the mid, high and luxury segment. The Company has also a strong operation in the real estate market for flats, hotels, and resorts ("Second Home"), focusing on high-end customers. Moura Dubeux started its activities in Pernambuco, and also operates in the states of Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba and Sergipe.

Moura Dubeux is listed on B3's "Novo Mercado" under the ticker MDNE3 since February 2020, following the highest standards of corporate governance.

DISCLAIMER

This document contains statements related to prospects and statements about future events that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company currently has access to. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs, or expectations, as well as those of the Company's management members.

Cautions regarding forward-looking statements and information also include information about possible or presumed operating results, as well as statements that are preceded, followed or that include the words "believes", "may", "will", "continues", "expects", "forecasts", "intends", "plans", "estimates", or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not performance guarantees. They involve risks, uncertainties, and assumptions because they refer to future events, depending on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.