



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS

3T25

WEBCAST
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea
para inglês

13.11.25

QUINTA-FEIRA

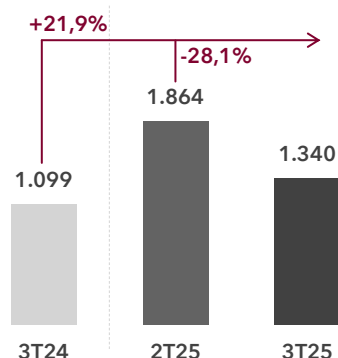
11:00 | Horário de Brasília
09:00 | Horário de Nova York

INFINITY SALVADOR | BA

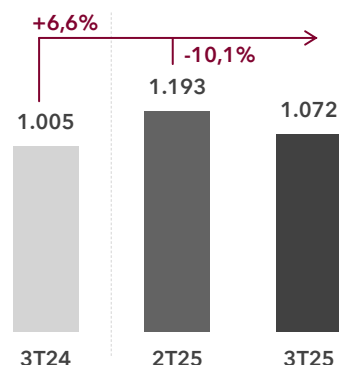
Recife, 12 de novembro de 2025 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao terceiro trimestre de 2025. As informações operacionais 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\$118MM COM MARGEM LÍQUIDA DE 21% NO 3T25 E ROAE DE 21%
EVENTO SUBSEQUENTE: DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS DE R\$ 51MM (R\$0,60 POR AÇÃO)**

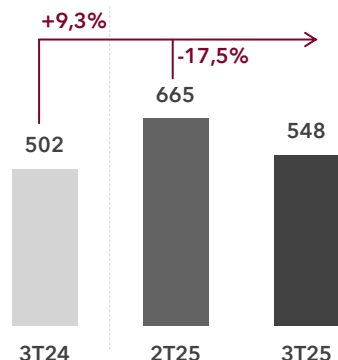
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



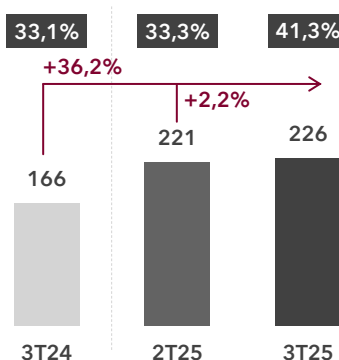
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



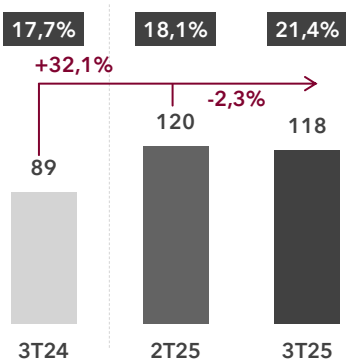
Receita Líquida (R\$ MM)



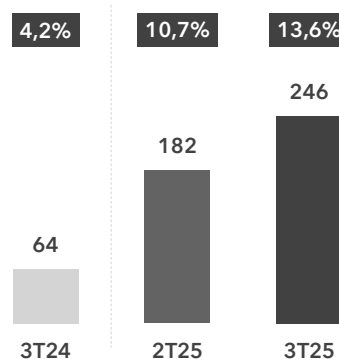
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %

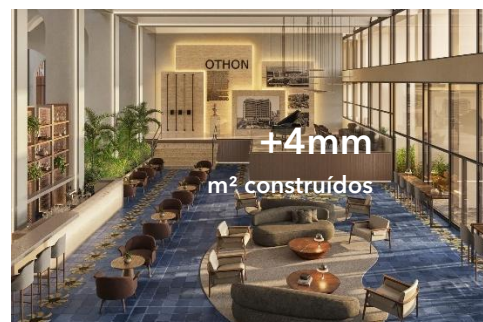
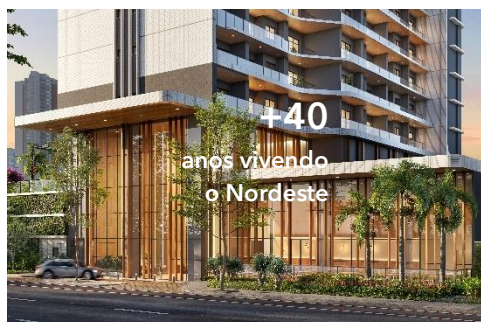


Lucro Líquido (R\$ MM) e Margem Líquida %



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





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Quem corre maratonas sabe que existe um momento da prova em que não se busca mais acelerar nem disputar posição. É quando a disputa deixa de ser contra o relógio e passa a ser contra a própria desconcentração. Ali, o que segura o atleta não é mais o fôlego, é a convicção; não é mais o músculo, é o método. Esse é o momento em que a disciplina treina o corpo para não se iludir nem com o cansaço, nem com a euforia. E é exatamente aí que vitórias consistentes são consolidadas.

Enxergamos o 3T25 como esse estágio da nossa jornada. Não estamos mais provando ao mercado que existe profundidade de demanda no Nordeste – os números já provaram. Não estamos mais testando o modelo de Condomínio Fechado – ele já é pilar competitivo consolidado. Não estamos mais executando apenas ciclos de expansão – estamos consolidando um padrão operacional e financeiro que sustenta performance repetida, trimestre após trimestre, mesmo em um cenário macroeconômico ainda marcado por juros elevados.

O Brasil continua sendo um país de ciclos curtos de confiança e ciclos longos de custos elevados. A taxa básica de juros, ainda em patamar elevado, comprime a capacidade de financiamento de parte do mercado e pressiona a seletividade das famílias. Em ambientes assim, o setor imobiliário como um todo costuma buscar volume, promoções e investimentos comerciais agressivos, movimentações que acabam pressionando suas margens.

A Moura Dubeux fez exatamente o contrário. Escolhemos seguir onde nossa tese é comprovada desde a fundação: planejamento antes de expansão, disciplina antes de ambição, margem antes de escala, qualidade do produto antes de campanha de vendas e caixa preservado antes de qualquer movimento de oportunidade de curto prazo.

Crescimento com estratégia, não com velocidade

No 3T25, lançamos R\$ 1,3 bilhão em VGV Líquido, um aumento de 21,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Mas tão importante quanto o tamanho foi a composição:

- Diversificação entre praças;
- Presença simultânea em mercados turisticamente relevantes (linha Beach Class);
- Mix equilibrado entre Condomínio e Mood; e
- Portfólio distribuído entre Beach Class, Mood, Alto Padrão, Luxo e Comercial.

Esse desenho não é casual. Ele é parte da nossa visão de risco operacional e financeiro controlado, principalmente em um ambiente macroeconômico desafiador.

Diversificar é reduzir volatilidade. Planejar oferta é garantir velocidade saudável

Quando olhamos para as Vendas e Adesões Líquidas de R\$ 1,1 bilhão no trimestre, conseguimos avançar 6,6% em relação ao 3T24, período que apresentamos forte volume de comercialização. O que analisamos não é o número isolado – é a qualidade desse número.

Nos últimos doze meses, o VSO Líquido foi de 53,2%, consistente e estável. Não é um pico de demanda. É liquidez estrutural do modelo. E essa liquidez não exige promoções, descontos ou afrouxamento de crédito. Ela nasce de produto adequado, marca consolidada e capacidade de leitura da demanda com precisão. Encerramos o trimestre com R\$ 3,2 bilhões em estoque, sendo apenas 4,5% em unidades concluídas.

Já o nosso *landbank*, que possui VGV potencial de R\$ 9,7 bilhões e parcela relevante dos terrenos (~70%) foram adquiridos via permuta, garante expansão sem estresse de caixa, elemento central em um ciclo de juros altos.

Execução como pilar da resiliência

Encerramos o trimestre com 60 projetos em andamento. Não é trivial operar esse nível de produção sem perder controle de custo, padrão construtivo ou prazo de execução. E isso só é possível porque investimos nos últimos anos em:

- Padronização de processo;
- Industrialização de etapas críticas (Central de kits *off-site*);
- Treinamento contínuo de mão de obra (MD Social é tese, não programa); e
- Redução de dependência de fornecedores estratégicos.

Resultados financeiros que refletem disciplina, não circunstância

No trimestre, nossa Receita Líquida atingiu R\$ 548 milhões, crescimento de 9,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Já o Lucro Bruto foi de R\$ 226 milhões, com Margem Bruta de 41,3%, um salto de 8,2p.p. em doze meses, reflexo direto de controle e seleção. O EBITDA Ajustado foi de R\$ 130 milhões, com Margem de 23,7%, reforçando ganho de escala. E o nosso Lucro Líquido, alcançou R\$ 118 milhões, com Margem de 21,4%.

Nos últimos doze meses, nosso **Lucro Líquido superou a marca dos R\$ 350 milhões com Retorno Sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) de 21,0%**, consolidando a Moura Dubeux entre as companhias mais rentáveis do setor no Brasil.

Entendemos que baixa alavancagem não é proteção e sim diferencial competitivo. Encerramos o 3T25 com Dívida Líquida de R\$ 246 milhões, equivalente a 13,6% do nosso Patrimônio Líquido, talvez, o indicador mais importante em um país de juros altos.

Olhando adiante, seguimos convictos em nossa tese:

- O Nordeste é profundo em demanda;
- A Moura Dubeux é líder de mercado;
- O modelo de Condomínio é vencedor (Baixa exposição de caixa, margens mais elevadas); e
- A Mood e a Ün1ca ampliam mercado endereçável sem diluir margem.

Assim como na maratona, não buscamos explosão, buscamos sustentação. Não corremos para um trimestre, corremos para construir um legado de escala com rentabilidade, consistência e reputação.



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
EVENTO SUBSEQUENTE	27
DIVIDENDOS	27
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES	28
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL	29
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	30
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	31
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA	32
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO	33
ANEXO VI - ESTOQUES	34
ANEXO VII - TERRENOS	35
ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO	36
ANEXO IX - MOOD OPERACIONAL	37
PROJETOS EM ANDAMENTO	37
VSO	37
TERRENOS	37
ENTREGAS	37
GLOSSÁRIO	38
SOBRE A MOURA DUBEUX	39
DISCLAIMER	39

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)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.339.711	1.098.640	21,9%	1.863.675	-28,1%	3.605.381	2.082.716	73,1%
Empreendimentos Lançados	5	4	25,0%	6	-16,7%	14	11	27,3%
Nº Unidades Lançadas	1.394	1.267	10,0%	1.099	26,8%	3.267	2.789	17,1%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	1.130.639	1.080.911	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.015.275	2.041.375	47,7%
Vendas Contratadas Lançamentos ² (100%)	875.029	761.227	14,9%	986.325	-11,3%	2.005.930	1.093.446	83,5%
Vendas Contratadas Estoque (100%)	255.610	319.684	-20,0%	289.249	-11,6%	1.009.345	947.929	6,5%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	1.130.639	1.080.532	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.014.819	2.039.377	47,8%
Distratos (%MD)	58.668	75.208	-22,0%	82.637	-29,0%	198.788	170.108	16,9%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	1.071.971	1.005.325	6,6%	1.192.937	-10,1%	2.816.032	1.869.270	50,6%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	5,2%	7,0%	-1,8pp	6,5%	-1,3pp	6,6%	8,3%	-1,7pp
Nº Unidades Vendidas	1.288	1.138	13,2%	945	36,3%	3.096	2.725	13,6%

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)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Receita Líquida	548.349	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.256	1.202.319	37,4%
Lucro Bruto	226.196	166.090	36,2%	221.301	2,2%	595.910	410.677	45,1%
Margem Bruta	41,3%	33,1%	8,2pp	33,3%	8,0pp	36,1%	34,2%	1,9pp
EBITDA Ajustado ¹	130.062	91.426	42,3%	132.797	-2,1%	351.967	235.187	49,7%
Margem EBITDA Ajustada ¹	23,7%	18,2%	5,5pp	20,0%	3,7pp	21,3%	19,6%	1,7pp
Lucro Líquido Total	117.578	89.030	32,1%	120.315	-2,3%	308.276	206.092	49,6%
Margem Líquida	21,4%	17,7%	3,7pp	18,1%	3,3pp	18,7%	17,1%	1,6pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	84.504.183	83.903.336		84.335.608		84.504.183	84.057.387	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,39	1,06		1,43		3,65	2,46	

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

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 3T25 a Companhia lançou 5 projetos totalizando um VGV Bruto de R\$ 1.503 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.340 milhões.

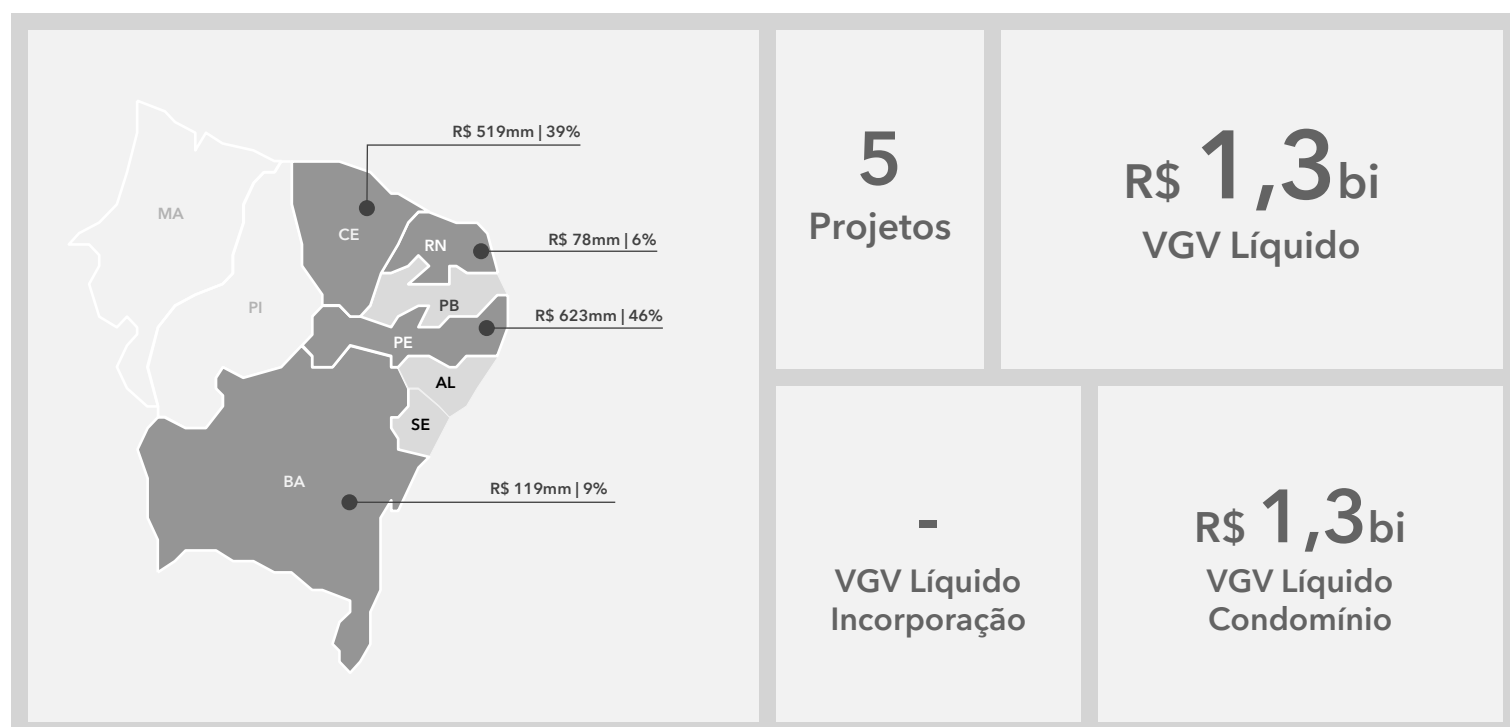
Nos 9M25, os lançamentos totalizaram R\$ 4.448 milhões em VGV Bruto e R\$ 3.605 milhões em VGV Líquido.

Lançamentos (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.339.711	1.098.640	21,9%	1.863.675	-28,1%	3.605.381	2.082.716	73,1%
Empreendimentos Lançados	5	4	25,0%	6	-16,7%	14	11	27,3%
Nº Unidades Lançadas	1.394	1.267	10,0%	1.099	26,8%	3.267	2.789	17,1%

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		
3º Trimestre (5)				1.394	1.503	1.340		
MD Corporate	Recife/PE	Comercial	Condomínio	200	541	440	jul/25	20%
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	311	225	183	jul/25	87%
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	241	92	78	jul/25	72%
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	568	519	519	ago/25	78%
Elleve Horto	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	126	119	set/25	15%
Total (14)				3.267	4.448	3.605		

1. Em 30.09.2025

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 3T25



VENDAS E ADESÕES

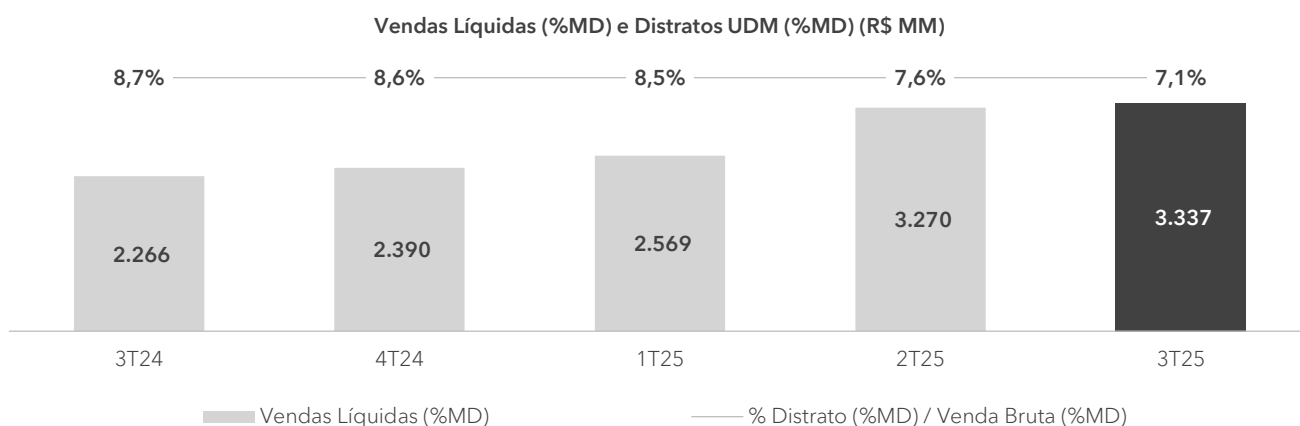
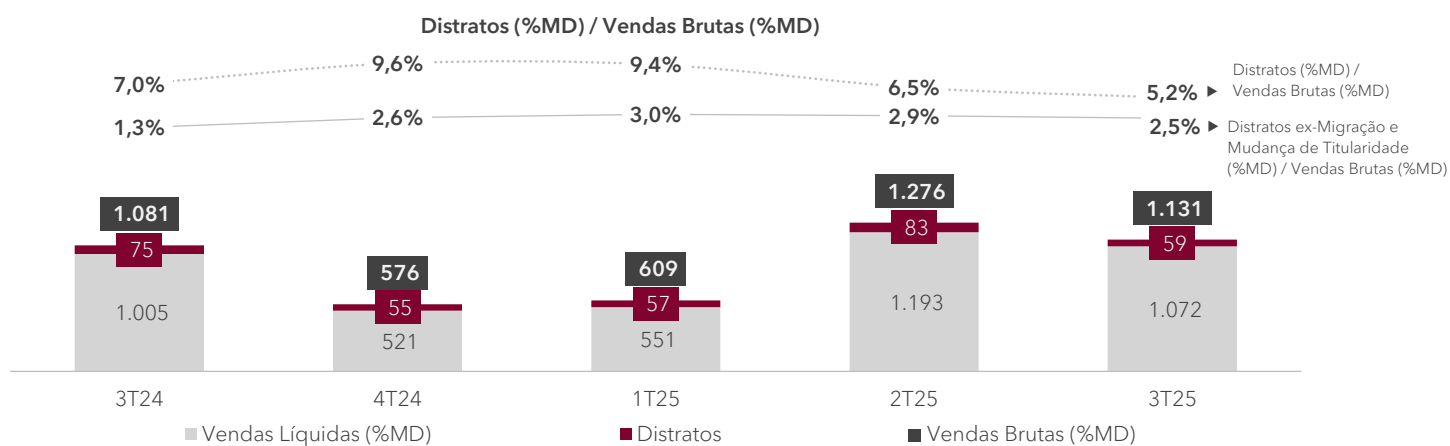
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 3T25 foi de R\$ 1.072 milhões, aumento de 6,6% em relação ao 3T24 e uma redução de 10,1% em relação ao 2T25.

Nos 9M25, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) somaram R\$ 2.816 milhões, aumento de 50,6% quando comparado aos R\$ 1.869 milhões dos 9M24.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	3 T 2 5	3 T 2 4	Var. %	2 T 2 5	Var. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Var. %
Vendas e Adesões Brutas¹	1.130.639	1.080.911	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.015.275	2.041.375	47,7%
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	1.130.639	1.080.532	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.014.819	2.039.377	47,8%
Vendas de Incorporação	226.382	223.822	1,1%	389.440	-41,9%	1.008.889	643.575	56,8%
Vendas Fechadas²	45.495	54.516	-16,5%	46.982	-3,2%	134.584	271.539	-50,4%
Adesões de Condomínio³	858.763	802.194	7,1%	839.152	2,3%	1.871.347	1.124.263	66,5%
Distratos (%MD) (b)	58.668	75.208	-22,0%	82.637	-29,0%	198.788	170.108	16,9%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	1.071.971	1.005.325	6,6%	1.192.937	-10,1%	2.816.032	1.869.270	50,6%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	5,2%	7,0%	-1,8pp	6,5%	-1,3pp	6,6%	8,3%	-1,7pp
Nº Unidades Vendidas	1.288	1.138	13,2%	945	36,3%	3.096	2.725	13,6%

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\$ 59 milhões. Isso representa 5,2% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 3T25. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 7,1% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 3T25
(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)
Beach Class	883	639.069	639.069	56,5%	802	596.585	72	37.046	9	5.439
Alto Padrão	123	265.324	265.324	23,5%	51	161.117	66	97.245	6	6.961
Mood	204	111.680	111.680	9,9%	71	38.929	114	63.540	19	9.211
Comercial	32	78.398	78.398	6,9%	32	78.398	-	-	-	-
Médio Padrão	46	36.168	36.168	3,2%	-	-	18	15.855	28	20.313
Total	1.288	1.130.639	1.130.639	100,0%	956	875.029	270	213.686	62	41.925

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 3T25
(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)
Ceará	574	530.288	530.288	46,9%	434	441.585	112	69.627	28	19.076
Pernambuco	326	344.666	344.666	30,5%	290	322.160	17	9.648	19	12.858
Bahia	101	99.853	99.853	8,8%	49	39.522	40	52.490	12	7.841
Rio Grande do Norte	164	63.479	63.479	5,6%	152	56.495	9	4.835	3	2.150
Alagoas	51	41.137	41.137	3,6%	-	-	51	41.137	-	-
Paraíba	31	28.182	28.182	2,5%	9	4.779	22	23.403	-	-
Sergipe	41	23.034	23.034	2,1%	22	10.488	19	12.546	-	-
Total	1.288	1.130.639	1.130.639	100,0%	956	875.029	270	213.686	62	41.925

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 3T25
(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	327	226.382	226.382	20,0%	71	38.929	201	152.219	55	35.234
Condomínios ²	921	858.763	858.763	76,0%	881	827.782	40	30.981	-	-
Vendas Fechadas ³	40	45.495	45.495	4,0%	4	8.318	29	30.486	7	6.691
Total	1.288	1.130.639	1.130.639	100,0%	956	875.029	270	213.686	62	41.925

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 - 9M25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos		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	434	1.291.136	1.291.136	42,8%	223	973.507	178	275.827	33	41.801
Beach Class	1.286	857.950	857.950	28,5%	802	596.585	432	237.342	52	24.023
Mood	1.155	652.567	652.567	21,6%	627	323.600	464	298.482	64	30.485
Médio Padrão	189	135.223	134.768	4,5%	-	-	38	30.330	151	104.438
Comercial	32	78.398	78.398	2,6%	32	78.398	-	-	-	-
Total	3.096	3.015.275	3.014.819	100,0%	1.684	1.972.090	1.112	841.982	300	200.747

Região - 9M25
(R\$ em milhares)

Total					Lançamentos		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	727	1.260.902	1.260.447	41,8%	447	1.072.780	182	118.423	98	69.244
Ceará	1.256	1.005.775	1.005.775	33,4%	677	599.692	420	301.989	159	104.094
Bahia	504	397.847	397.847	13,2%	257	169.965	219	211.167	28	16.715
Alagoas	195	121.733	121.733	4,0%	80	38.235	115	83.498	-	-
Rio Grande do Norte	216	98.221	98.221	3,3%	152	56.495	49	31.032	15	10.694
Paraíba	105	79.131	79.131	2,6%	20	10.957	85	68.174	-	-
Sergipe	93	51.666	51.666	1,7%	51	23.966	42	27.700	-	-
Total	3.096	3.015.275	3.014.819	100,0%	1.684	1.972.090	1.112	841.982	300	200.747

Tipo - 9M25
(R\$ em milhares)

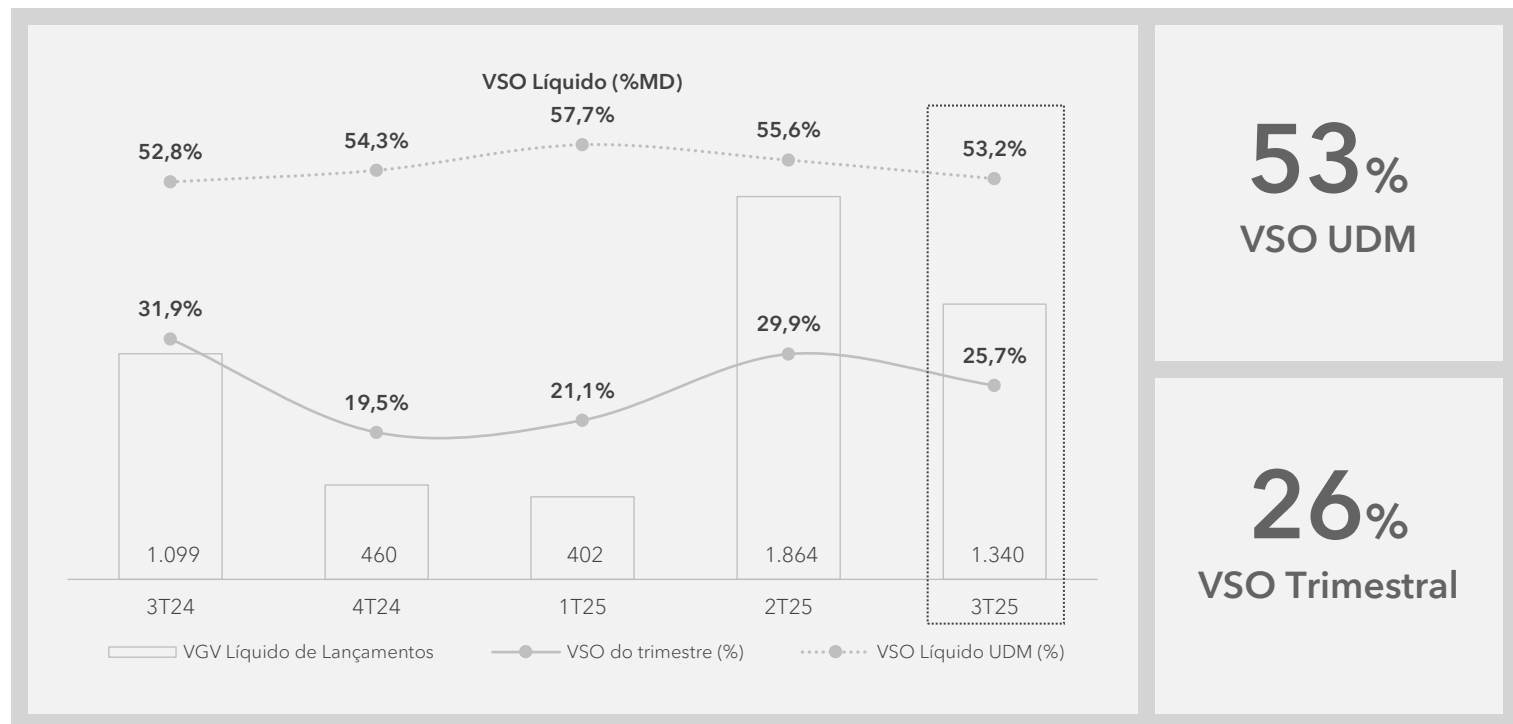
Total					Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	1.589	1.009.344	1.008.889	33,5%	627	323.600	690	517.984	272	167.304
Condomínios ¹	1.349	1.871.347	1.871.347	62,1%	1.053	1.640.172	296	231.175	-	-
Vendas Fechadas ²	158	134.584	134.584	4,4%	4	8.318	126	92.823	28	33.442
Total	3.096	3.015.275	3.014.819	100,0%	1.684	1.972.090	1.112	841.982	300	200.747

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

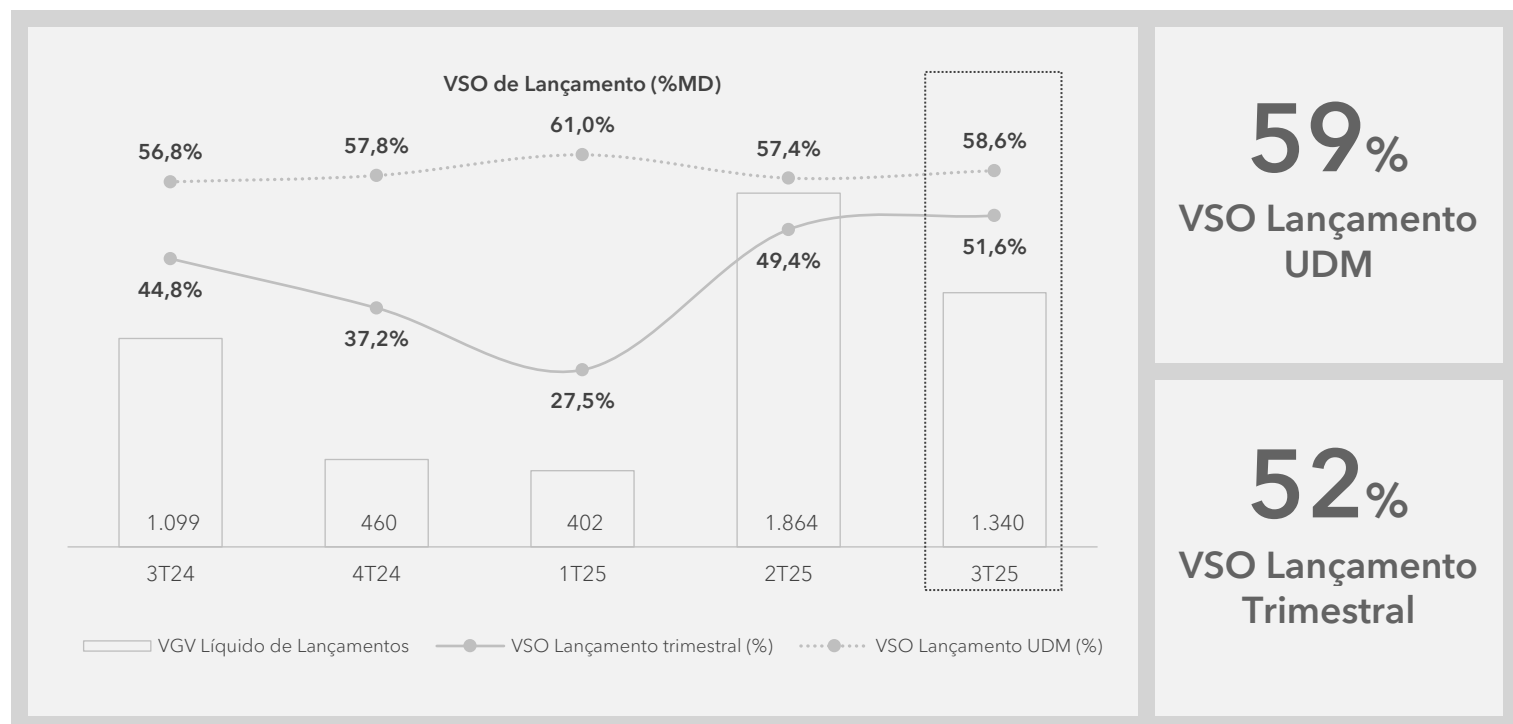
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 53,2%, aumento de 0,4pp quando comparado ao 3T24 e redução de 2,4pp em relação ao 2T25. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 25,7%, redução de 6,2pp e 4,2pp quando comparado ao 3T24 e 2T25 respectivamente.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 58,6% e 51,6% no 3T25.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o 3T25 com 3.141 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 3.170 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 141 milhões (4,5%) são de unidades concluídas e R\$ 3.029 milhões (95,5%) 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	676	1.303.074	41,1%	217	713.165	389	521.652	70	68.258
Beach Class	896	705.624	22,3%	198	144.976	689	544.700	9	15.948
Mood	1.153	602.926	19,0%	340	172.131	777	412.770	36	18.025
Comercial	164	412.494	13,0%	163	412.303	-	-	1	191
Médio Padrão	252	145.497	4,6%	-	-	159	106.724	93	38.773
Total	3.141	3.169.615	100,0%	918	1.442.575	2.014	1.585.845	209	141.195

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

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 1.304 milhões (41,1%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 788 milhões (24,9%), Bahia com R\$ 362 milhões (11,4%), Rio Grande do Norte com R\$ 247 milhões (7,8%), Alagoas com R\$ 210 milhões (6,6%), Sergipe com R\$ 139 milhões (4,4%) e Paraíba com R\$ 119 milhões (3,8%).

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	985	1.303.566	41,1%	292	752.376	624	514.557	69	36.633
Ceará	761	787.705	24,9%	169	391.460	524	358.409	68	37.836
Bahia	278	362.200	11,4%	68	110.729	201	244.074	9	7.397
Rio Grande do Norte	319	247.080	7,8%	58	21.062	210	167.535	51	58.482
Alagoas	313	210.287	6,6%	-	-	301	209.441	12	846
Sergipe	258	139.417	4,4%	177	85.544	81	53.874	-	-
Paraíba	227	119.359	3,8%	154	81.404	73	37.954	-	-
Total	3.141	3.169.615	100,0%	918	1.442.575	2.014	1.585.845	209	141.195

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

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.002 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (31,6%), R\$ 2.034 milhões de Condomínio ainda não aderido (64,2%) e R\$ 133 milhões em Venda Fechada (4,2%).

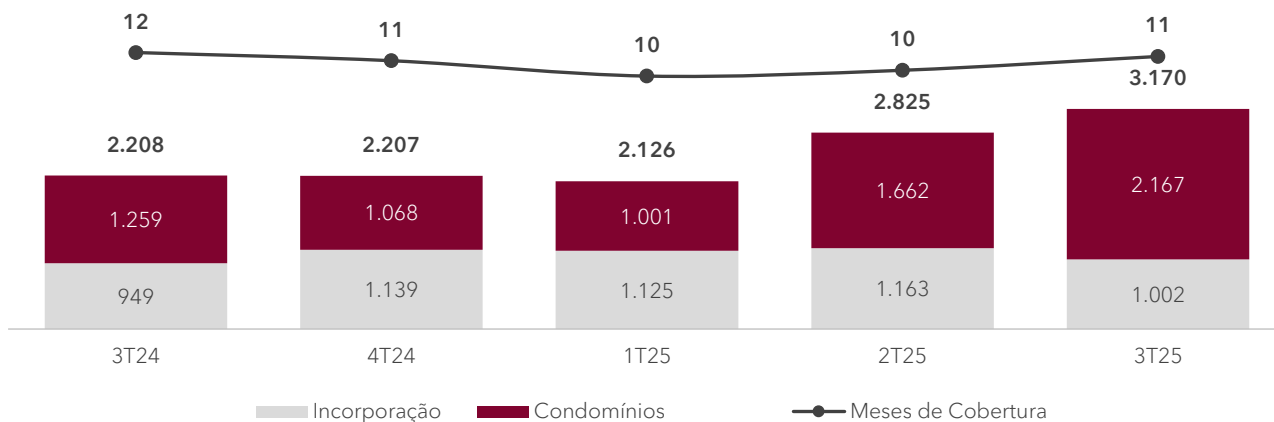
Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
Tipo (R\$ em milhares)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Incorporação	1.606	1.002.418	31,6%	340	172.131	1.063	702.623	203	127.665
Condomínios ²	1.436	2.033.862	64,2%	578	1.270.444	856	763.046	2	372
Vendas Fechadas ³	99	133.335	4,2%	-	-	95	120.177	4	13.158
Total	3.141	3.169.615	100,0%	918	1.442.575	2.014	1.585.845	209	141.195

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

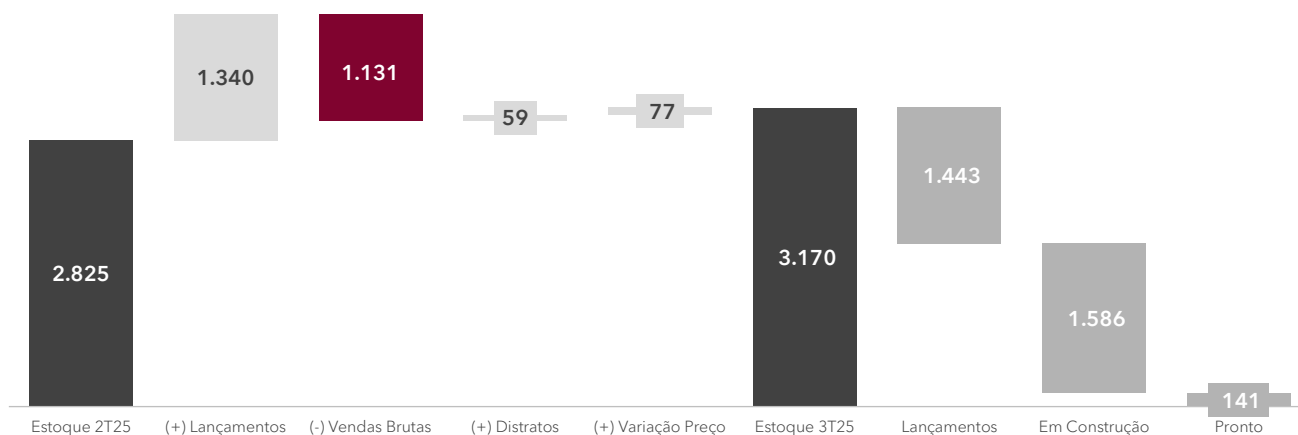
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

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

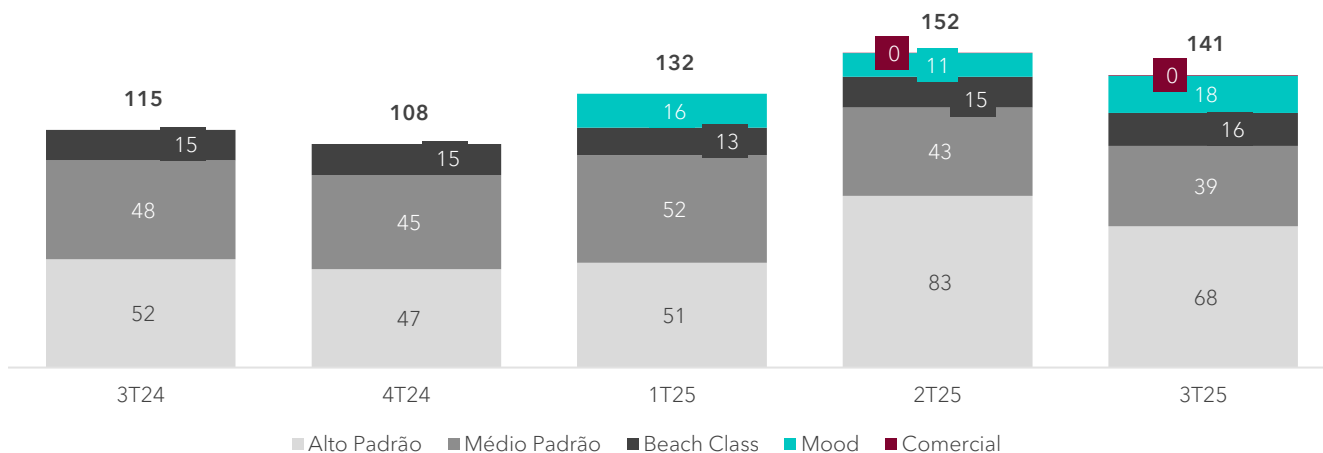
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 3T25
(R\$ em milhões)



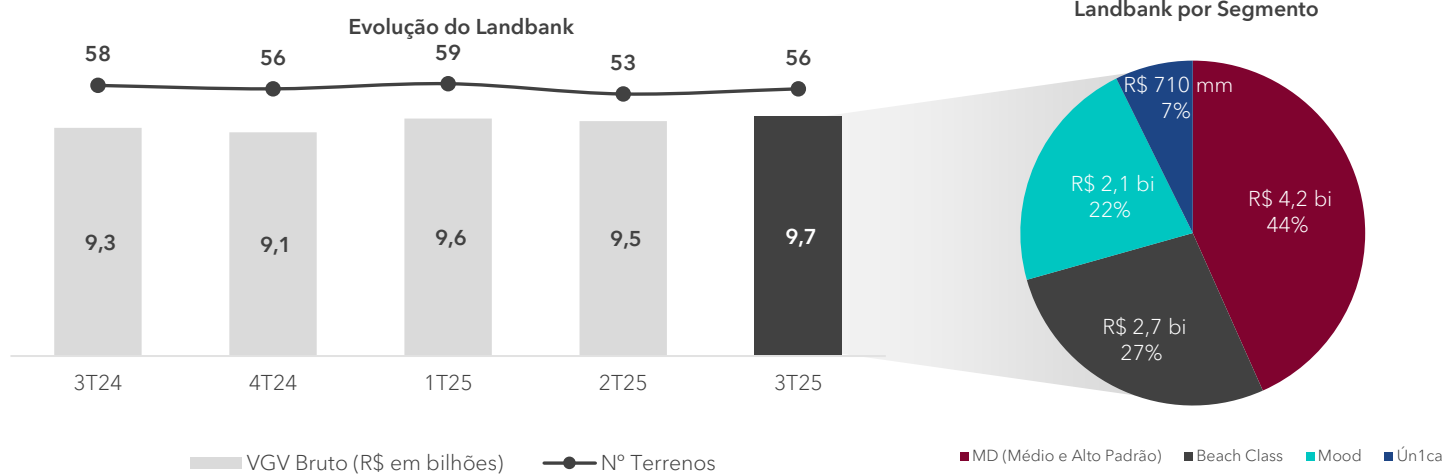
Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



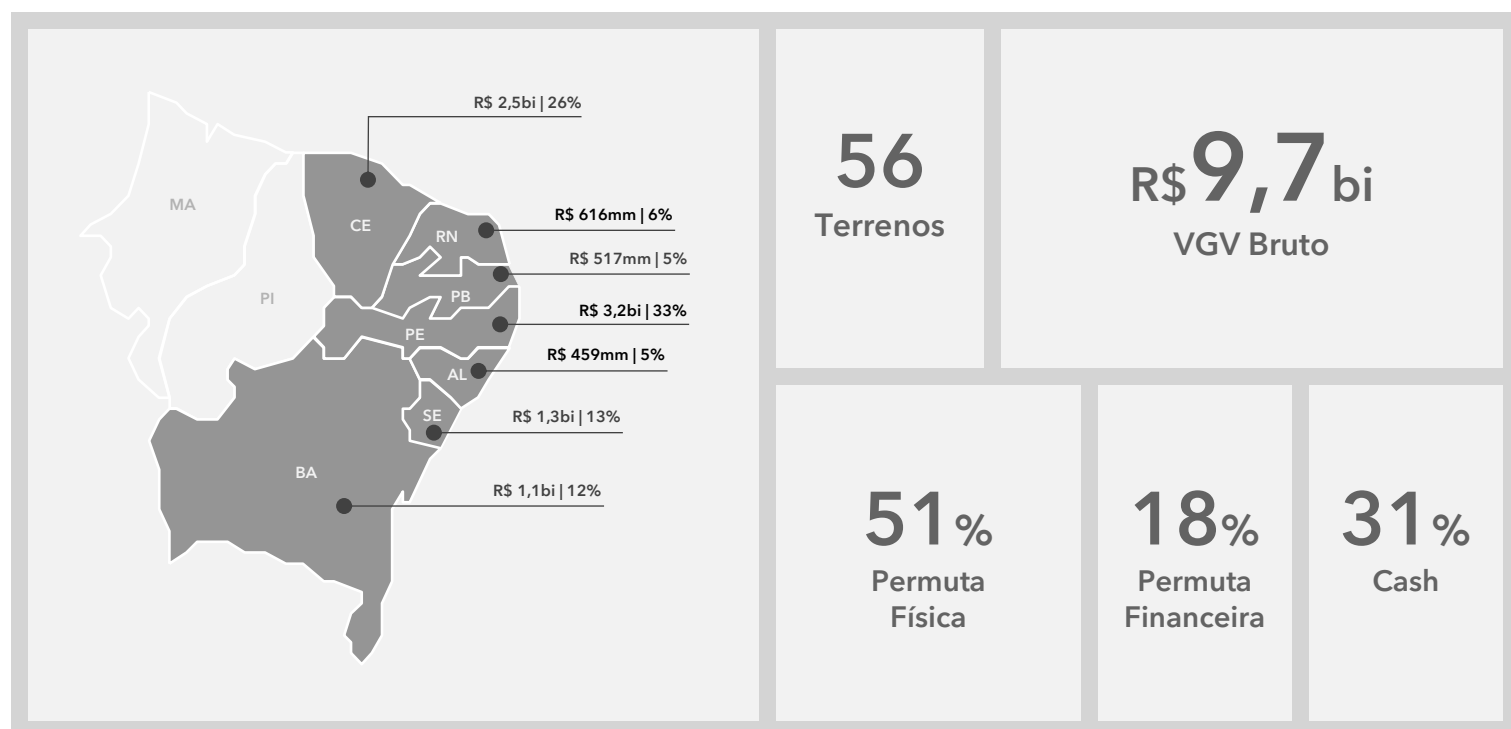
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

No 3T25, a Companhia adquiriu 7 terrenos e encerrou o trimestre com 56 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 9,7 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

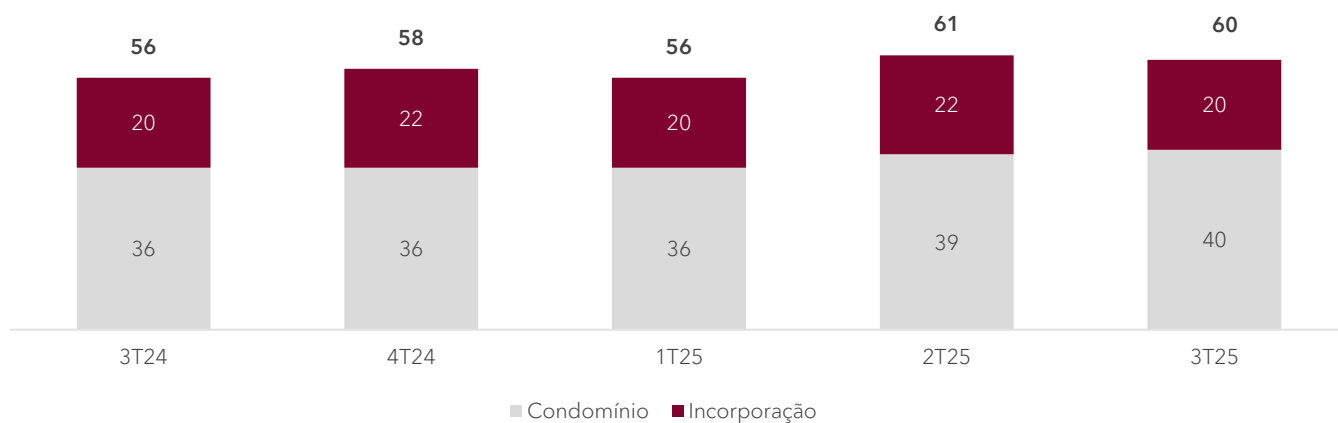


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

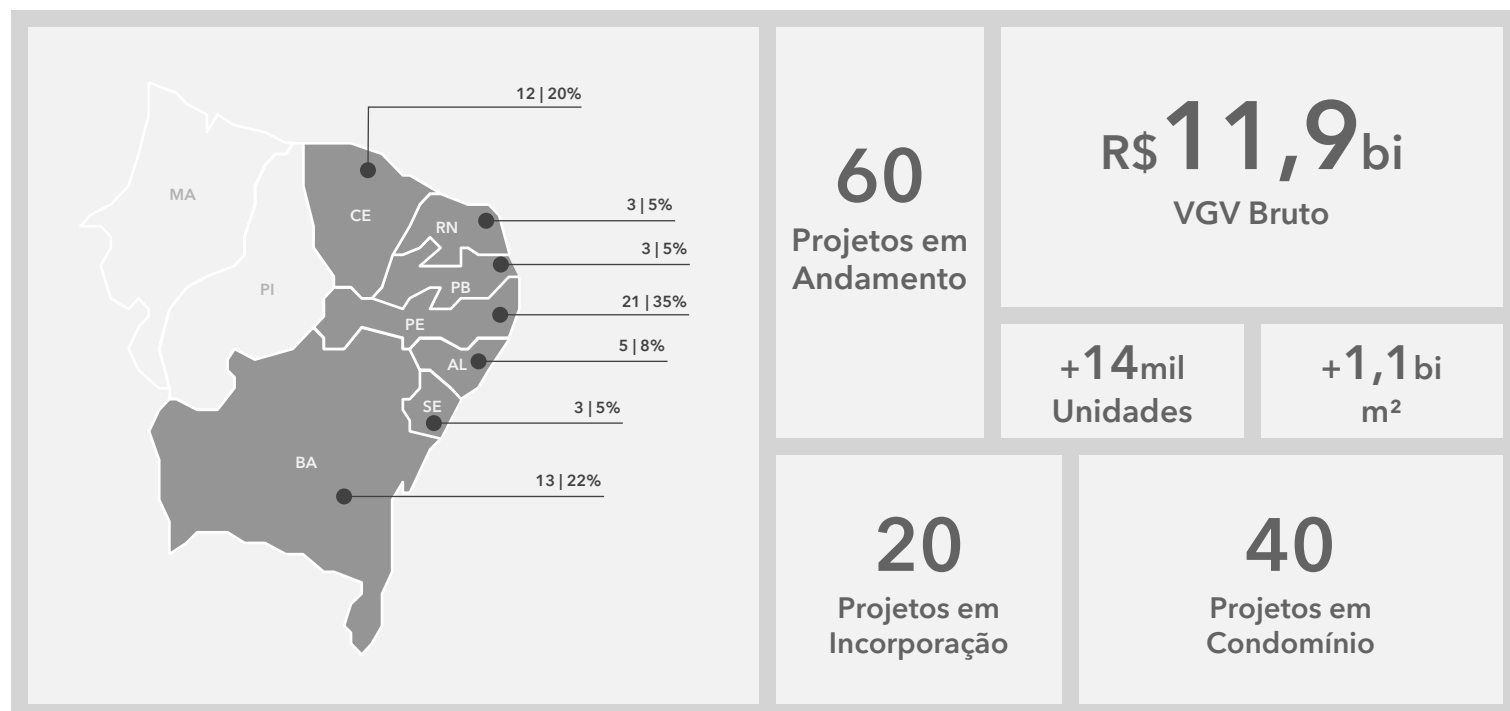
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 3T25 com 60 projetos em andamento, sendo 11 lançamentos e 49 canteiros em execução. Desses, 40 são em regime de Condomínio e 20 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 14.132 unidades, 1.124.258 m² e R\$ 11.897 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

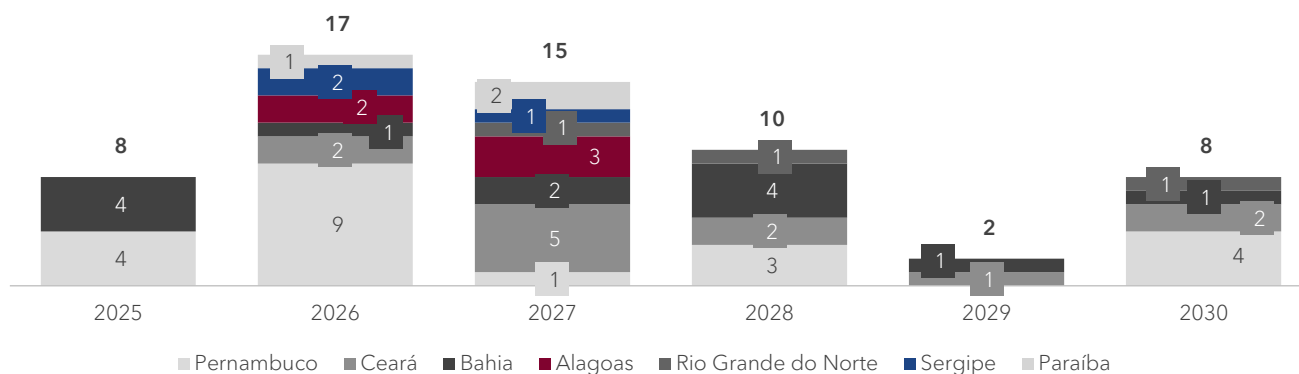
No 3T25, a Companhia entregou 6 projetos sendo, 2 deles sob o regime de Incorporação e 4 sob o regime de Condomínio, totalizando um VGV Bruto de R\$ 458 milhões e um VGV Líquido de R\$ 362 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (5)				1.345	559	499	
2º Trimestre (1)				92	100	90	
3º Trimestre (6)				710	458	362	
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	97%
Casa Isla	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	26	50	38	100%
Casa Serena	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	33	74	56	100%
Beach Class Verano	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	201	88	45	100%
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	100%
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	98%
Total (12)				2.147	1.117	951	

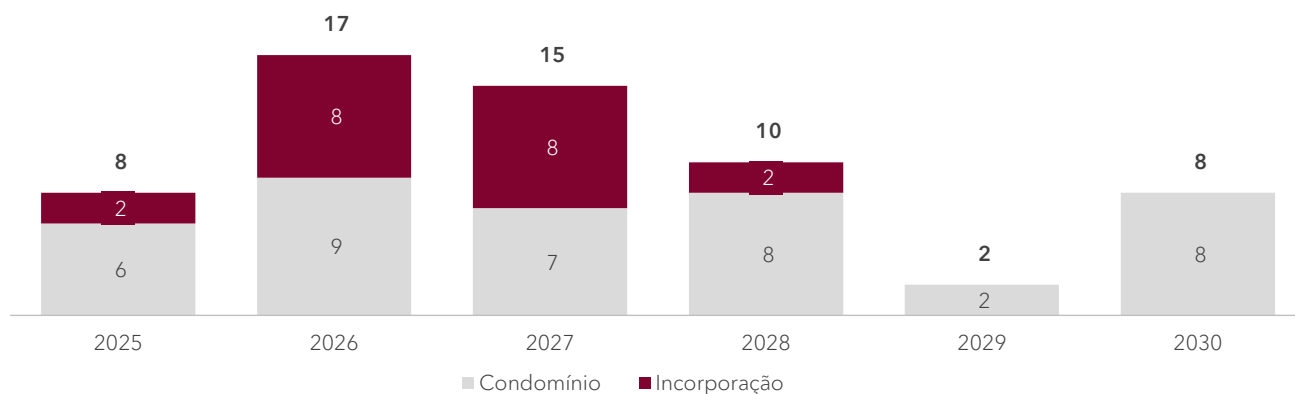
1. Em 30.09.2025

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 60 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região
(quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo
(quantidade)



DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

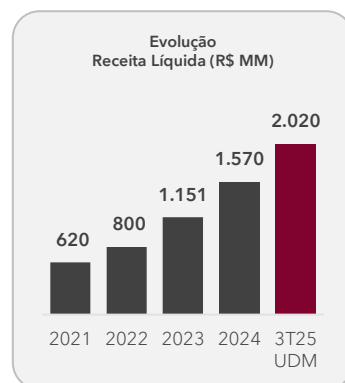
RECEITA LÍQUIDA

No 3T25, a Receita Líquida foi de R\$ 548,4 milhões, aumento de 9,3% quando comparada aos R\$ 501,7 milhões registrados no 3T24 e uma redução de 17,5% quando comparada aos R\$ 664,9 milhões no 2T25.

O aumento da receita em relação ao mesmo período do ano anterior pode ser explicado, pela contribuição positiva dos 2 modelos de negócio. Na Incorporação, a evolução física gradual da safra de projetos lançados nos últimos anos colabora com a receita deste segmento. Já no Condomínio, todos os Fees oriundos do modelo apresentaram avanço.

No trimestre, foram reconhecidas as receitas decorrentes do Fee de Comercialização do Terreno dos projetos Lucena Plaza (Recife/PE), Mansão Seara (Fortaleza/CE), Elleve Horto (Salvador/BA) e Beach Class Natal (Natal/RN).

Nos 9M25, a Receita Líquida foi de R\$ 1.652,3 milhões, aumento de 37,4% em relação aos R\$ 1.202,3 milhões dos 9M24.



Receita (R\$ em milhares)	3 T 2 5	3 T 2 4	Var. %	2 T 2 5	Var. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Var. %
Receita Bruta	593.785	562.825	5,5%	737.521	-19,5%	1.815.520	1.348.974	34,6%
Receita Bruta de Incorporação	264.265	258.617	2,2%	289.461	-8,7%	873.951	746.580	17,1%
(Receita Bruta de Condomínio	329.520	304.208	8,3%	448.060	-26,5%	941.569	602.394	56,3%
Receita Bruta de Venda Fechada	45.251	32.275	40,2%	49.491	-8,6%	142.513	200.370	-28,9%
Administração de obras	16.091	12.662	27,1%	12.858	25,1%	41.829	32.873	27,2%
Taxa de adesão	76.337	72.745	4,9%	68.575	11,3%	159.934	103.020	55,2%
Fee de Comercialização do Terreno	191.841	186.526	2,8%	317.136	-39,5%	597.293	266.131	124,4%
Deduções	(45.435)	(61.079)	-25,6%	(72.587)	-37,4%	(163.263)	(146.655)	11,3%
Deduções de Incorporação	(24.753)	(40.890)	-39,5%	(46.138)	-46,4%	(106.824)	(102.526)	4,2%
Cancelamento de vendas	(19.943)	(36.468)	-45,3%	(41.336)	-51,8%	(91.544)	(89.855)	1,9%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.810)	(4.422)	8,8%	(4.802)	0,2%	(15.280)	(12.671)	20,6%
Deduções de Condomínio	(20.682)	(20.189)	2,4%	(26.449)	-21,8%	(56.439)	(44.129)	27,9%
Cancelamento de vendas fechadas	1.530	225	580,0%	(3.030)	n.a.	(1.652)	(5.960)	-72,3%
Impostos sobre vendas e serviços	(22.212)	(20.414)	8,8%	(23.419)	-5,2%	(54.787)	(38.169)	43,5%
Receita Líquida	548.350	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.257	1.202.319	37,4%
Receita de Incorporação ¹	239.512	217.727	10,0%	243.323	-1,6%	767.127	644.054	19,1%
Receita de Condomínio ²	308.838	284.019	8,7%	421.611	-26,7%	885.130	558.265	58,6%

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\$ 322,2 milhões, redução de 4,0% em relação ao 3T24 e de 27,4% em relação ao 2T25.

Nos 9M25, o custo total foi de R\$ 1.056,3 milhões, aumento de 33,4% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R\$ em milhares)	3 T 2 5	3 T 2 4	Var. %	2 T 2 5	Var. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Var. %
Custo Total	(322.154)	(335.656)	-4,0%	(443.633)	-27,4%	(1.056.347)	(791.642)	33,4%
Incorporação	(167.260)	(159.001)	5,2%	(169.441)	-1,3%	(535.402)	(475.461)	12,6%
Custos de Incorporação	(157.397)	(152.876)	3,0%	(162.138)	-2,9%	(510.391)	(454.203)	12,4%
Encargos financeiros alocados ao custo	(9.863)	(6.125)	61,0%	(7.303)	35,1%	(25.011)	(21.258)	17,7%
Condomínio	(154.894)	(176.655)	-12,3%	(274.192)	-43,5%	(520.945)	(316.181)	64,8%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 3T25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 226,2 milhões, aumento de 36,2% comparado aos R\$ 166,1 milhões realizados no 3T24 e de 2,2% em relação aos R\$ 221,3 milhões do 2T25.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 41,3%, aumento de 8,2pp em relação ao 3T24 e de 8,0pp em relação ao 2T25. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 43,0%, aumento de 8,7pp em relação ao 3T24 e de 8,6pp em relação ao 2T25.

A evolução da Margem Bruta consolidada da Companhia em relação aos trimestres anteriores pode ser explicada, principalmente, pela maior participação do *business* de Condomínio que contou com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno de 4 projetos no período. Vale mencionar que o formato de aquisição dos terrenos (maior participação de permuta) dos 4 projetos em questão, resultaram no aumento significativo da Margem Bruta do modelo de Condomínio, representando um avanço de 12,0pp em relação ao 3T24 e 14,8pp em relação ao 2T25.

Nos 9M25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 595,9 milhões, aumento de 45,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	3 T 2 5	3 T 2 4	Var. %	2 T 2 5	Var. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Var. %
Incorporação	72.252	58.726	23,0%	73.882	-2,2%	231.725	168.593	37,4%
Margem Bruta (%)	30,2%	27,0%	3,2pp	30,4%	-0,2pp	30,2%	26,2%	4,0pp
Incorporação Ajustada¹	82.115	64.851	26,6%	81.185	1,1%	256.736	189.851	35,2%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	34,3%	29,8%	4,5pp	33,4%	0,9pp	33,5%	29,5%	4,0pp
Condomínio	153.944	107.364	43,4%	147.419	4,4%	364.185	242.084	50,4%
Margem Bruta (%)	49,8%	37,8%	12,0pp	35,0%	14,8pp	41,1%	43,4%	-2,3pp
Lucro Bruto Consolidado	226.196	166.090	36,2%	221.301	2,2%	595.910	410.677	45,1%
Margem Bruta (%)	41,3%	33,1%	8,2pp	33,3%	8,0pp	36,1%	34,2%	1,9pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	236.059	172.215	37,1%	228.604	3,3%	620.921	431.935	43,8%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	43,0%	34,3%	8,7pp	34,4%	8,6pp	37,6%	35,9%	1,7pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 66,0 milhões no 3T25, frente a R\$ 47,2 milhões no 3T24 e R\$ 54,9 milhões no 2T25. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 39,8% e 20,0% em relação ao 3T24 e ao 2T25 respectivamente.

As Despesas Comerciais representaram 5,8% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, aumento de 1,4pp em relação ao 3T24 e de 1,5pp em relação ao 2T25.

Nos 9M25, as Despesas Comerciais representaram 5,2% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), em linha com o indicador dos 9M24.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Despesas com pessoal	(3.312)	(2.582)	28,3%	(3.165)	4,6%	(9.051)	(7.429)	21,8%
Manutenção de estoque	(1.845)	(1.456)	26,7%	(2.088)	-11,6%	(5.525)	(3.840)	43,9%
Propagandas e publicidades	(12.740)	(9.943)	28,1%	(11.178)	14,0%	(32.409)	(26.320)	23,1%
Comissão de corretagem	(38.805)	(26.671)	45,5%	(28.659)	35,4%	(84.669)	(53.004)	59,7%
Outras despesas comerciais	(9.254)	(6.533)	41,7%	(9.852)	-6,1%	(25.349)	(17.803)	42,4%
Total	(65.956)	(47.185)	39,8%	(54.942)	20,0%	(157.003)	(108.396)	44,8%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.130.639	1.080.532	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.014.819	2.039.377	47,8%
Desp. Comercial / Venda Bruta	5,8%	4,4%	1,4pp	4,3%	1,5pp	5,2%	5,3%	-0,1pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 3T25, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 35,7 milhões, aumento de 41,2% em relação ao 3T24 e 15,3% em relação ao 2T25.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 3T25 foi de 6,5%, aumento de 1,5pp em relação ao 3T24 e de 1,8pp em relação ao 2T25. Nos 9M25, o índice apresentou redução de 0,4pp em relação aos 9M24.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 3,2%, um aumento de 0,9pp em relação ao 3T24 e de 0,8pp em relação ao 2T25. Já nos 9M25, o índice apresentou redução de 0,4pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Despesas com pessoal	(23.411)	(16.887)	38,6%	(19.043)	22,9%	(58.132)	(46.319)	25,5%
Serviços prestados	(8.516)	(4.788)	77,9%	(8.123)	4,8%	(22.942)	(14.354)	59,8%
Depreciação e amortização	(1.365)	(1.489)	-8,3%	(1.371)	-0,4%	(4.711)	(4.631)	1,7%
Outras despesas	(2.441)	(2.141)	14,0%	(2.443)	-0,1%	(7.305)	(6.925)	5,5%
Total	(35.733)	(25.305)	41,2%	(30.980)	15,3%	(93.090)	(72.229)	28,9%
Receita Líquida	548.349	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.256	1.202.319	37,4%
Desp. Adm. / Receita Líquida	6,5%	5,0%	1,5pp	4,7%	1,8pp	5,6%	6,0%	-0,4pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.130.639	1.080.532	4,6%	1.275.574	-11,4%	3.014.819	2.039.377	47,8%
Desp. Adm. / Venda Bruta	3,2%	2,3%	0,9pp	2,4%	0,8pp	3,1%	3,5%	-0,4pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 3T25 foi de R\$ 8,4 milhões negativos, frente aos R\$ 10,8 milhões negativos no 3T24 e R\$ 5,4 milhões negativos no 2T25.

Nos 9M25, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 22,4 milhões negativos, redução de 7,0% em relação aos 9M24.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	-	n.a.	8.357	n.a.	8.357	-	n.a.
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(986)	(2.171)	-54,6%	(1.485)	-33,6%	(3.230)	(4.473)	-27,8%
Despesas com demandas judiciais	(4.204)	(5.909)	-28,9%	(5.452)	-22,9%	(15.787)	(15.128)	4,4%
Outras despesas	(3.177)	(2.696)	17,9%	(6.779)	-53,1%	(11.746)	(4.492)	161,5%
Total	(8.367)	(10.776)	-22,4%	(5.359)	56,1%	(22.406)	(24.093)	-7,0%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 3T25 foi de R\$ 130,1 milhões, frente aos R\$ 91,4 milhões no 3T24 e R\$ 132,8 milhões no 2T25.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 23,7% no 3T25, frente a 18,2% no 3T24 e a 20,0% no 2T25, aumento de 5,5pp e de 3,7pp respectivamente.

Nos 9M25, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 352,0 milhões, aumento de 49,7%. Já a margem foi de 21,3%, aumento de 1,7pp em relação ao 9M24.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Lucro líquido total	117.578	89.030	32,1%	120.315	-2,3%	308.276	206.092	49,6%
Imposto de renda e contribuição social (+)	14.726	12.032	22,4%	16.382	-10,1%	42.299	29.701	42,4%
Resultado financeiro líquido (+)	(16.229)	(18.201)	-10,8%	(6.529)	148,6%	(26.797)	(29.639)	-9,6%
Depreciação (+)	4.124	2.440	69,0%	3.683	12,0%	11.535	7.775	48,4%
Despesas não recorrentes (+)	-	-	n.a.	(8.357)	n.a.	(8.357)	-	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	9.863	6.125	61,0%	7.303	35,1%	25.011	21.258	17,7%
Total do EBITDA Ajustado¹	130.062	91.426	42,3%	132.797	-2,1%	351.967	235.187	49,7%
Receita Líquida	548.349	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.256	1.202.319	37,4%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	23,7%	18,2%	5,5pp	20,0%	3,7pp	21,3%	19,6%	1,7pp

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

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 3T25 foi de R\$ 16,2 milhões, frente a R\$ 18,2 milhões no 3T24 e a R\$ 6,5 milhões no 2T25, uma redução de 10,8% quando comparado ao 3T24 e um aumento de 148,6% quando comparado ao 2T25.

Nos 9M25, o Resultado Financeiro Líquido apresentou redução de 9,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Receitas Financeiras	44.622	31.841	40,1%	26.481	68,5%	100.686	56.897	77,0%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	14.260	9.099	56,7%	10.310	38,3%	33.534	21.115	58,8%
Multa, Juros e correções monetárias	30.277	22.665	33,6%	16.076	88,3%	66.901	35.413	88,9%
Outras receitas financeiras	85	77	10,4%	95	-10,5%	251	369	-32,0%
Despesas Financeiras	(28.393)	(13.640)	108,2%	(19.952)	42,3%	(73.889)	(27.258)	171,1%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(16.533)	(8.741)	89,1%	(10.256)	61,2%	(38.483)	(14.880)	158,6%
Descontos e correções monetárias	(9.698)	(3.554)	172,9%	(8.394)	15,5%	(29.899)	(8.920)	235,2%
Comissões e taxas bancárias	(541)	(420)	28,8%	(573)	-5,6%	(1.637)	(1.562)	4,8%
Outras despesas financeiras	(1.621)	(925)	75,2%	(729)	122,4%	(3.870)	(1.896)	104,1%
Resultado financeiro líquido	16.229	18.201	-10,8%	6.529	148,6%	26.797	29.639	-9,6%

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 3T25 foi de R\$ 14,7 milhões, frente a R\$ 12,0 milhões no 3T24 e a R\$ 16,4 milhões no 2T25, representando um aumento de 22,4% em relação ao 3T24 e uma redução de 10,1% em relação ao 2T25.

Nos 9M25, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 42,3 milhões, aumento de 42,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

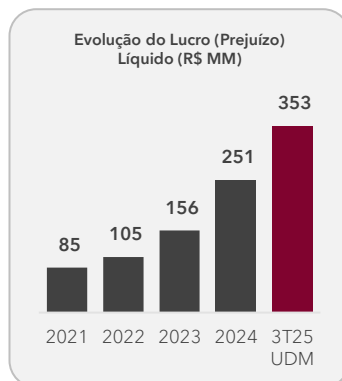
Imposto de renda e contribuição social(R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(14.726)	(12.032)	22,4%	(16.382)	-10,1%	(42.299)	(29.701)	42,4%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 117,6 milhões, aumento de 32,1% em relação ao 3T24 e uma redução de 2,3% em relação ao 2T25. Já a Margem Líquida no 3T25 foi de 21,4%, aumento de 3,7pp em relação ao 3T24 e de 3,3pp em relação ao 2T25.

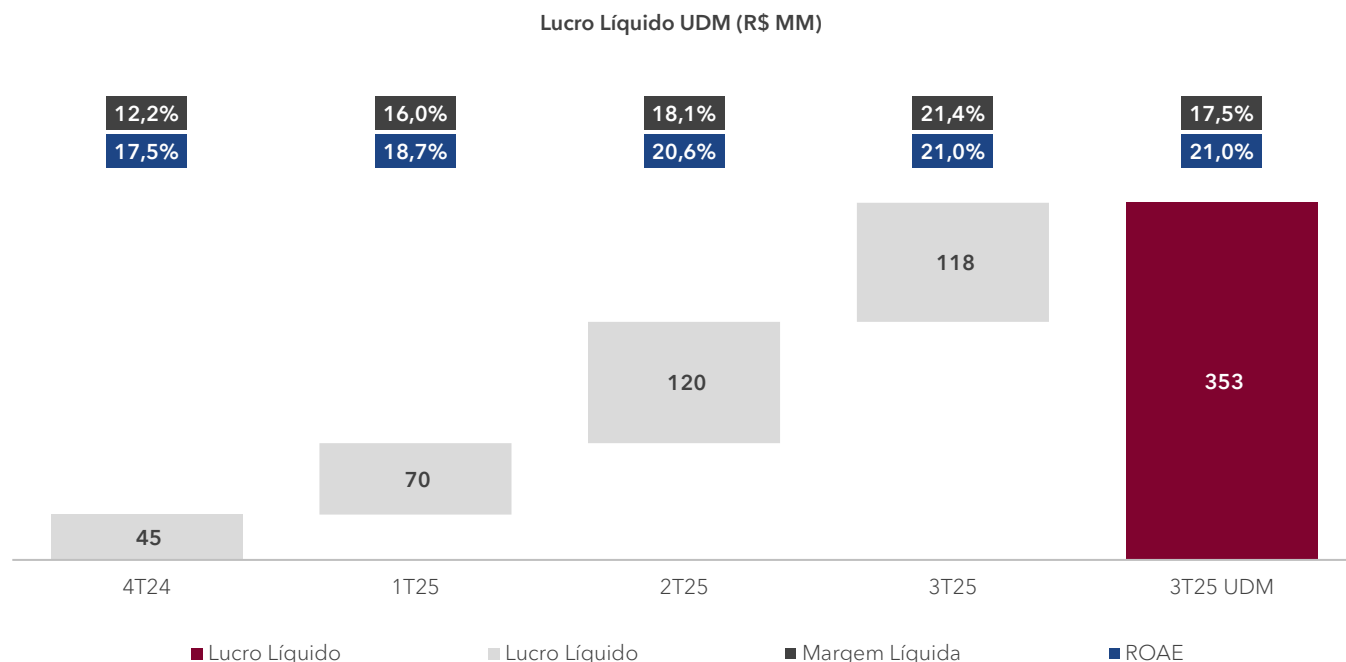
Nos 9M25, o Lucro Líquido total foi de R\$ 308,3 milhões, aumento de 49,6% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. Já a Margem Líquida acumulada nos primeiros 9 meses do ano foi de 18,7%, crescimento de 1,6pp em relação aos 9M24.

Já o Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R\$ 353,2 milhões.



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	3 T 2 5	3 T 2 4	Var. %	2 T 2 5	Var. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Var. %
Lucro Líquido total	117.578	89.030	32,1%	120.315	-2,3%	308.276	206.092	49,6%
Receita Líquida	548.349	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.256	1.202.319	37,4%
Margem Líquida	21,4%	17,7%	3,7pp	18,1%	3,3pp	18,7%	17,1%	1,6pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,39	1,06		1,43		3,65	2,46	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 21,0%, aumento de 0,4pp em relação ao último trimestre.



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 377,7 milhões com uma margem associada de 35,6%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	3 T 2 5	2 T 2 5	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.060.746	1.083.628	-2,1%
Compromissos com custos orçados a apropriar	683.078	706.047	-3,3%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	377.667	377.581	0,0%
Margem a Apropriar (%)	35,6%	34,8%	0,8pp

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 3T25, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 402,4 milhões, aumento de 13,8% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	3 T 2 5	2 t 2 5	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	402.446	353.696	13,8%

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)	3 T 2 5	2 T 2 5	Var. %
Receita a Apropriar	141.673	142.425	-0,5%
Custo a Incurrir	(100.454)	(101.465)	-1,0%
Resultado a Incurrir	41.219	40.960	0,6%
Margem a Apropriar (%)	29,1%	28,8%	0,3pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 3T25 com R\$ 1.847,5 milhões em recebíveis, aumento de 13,2% em relação aos R\$ 1.632,6 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	3 T 2 5	2 T 2 5	Var. %
Unidades em construção	891.346	813.178	9,6%
Unidades construídas	144.176	217.076	-33,6%
Venda de terreno	796.485	639.296	24,6%
Provisão de distrato	(26.033)	(30.304)	-14,1%
Outras contas a receber	41.518	(6.671)	-722,4%
Total	1.847.492	1.632.575	13,2%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	3 T 2 5
Circulante	1.022.120
Não-Circulante	825.372
Total	1.847.492

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 3T25 com Dívida Líquida de R\$ 246,4 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 13,6%, representando um aumento de 2,9pp em relação ao 2T25.

No trimestre, a Companhia apresentou consumo de caixa de R\$ 64,7 milhões. Já nos últimos doze meses, o consumo de caixa ex-Dividendos foi de R\$ 77,4 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	3 T 2 5	2 T 2 5	Var. %
Debêntures	643.260	355.298	81,0%
Financiamentos SFH e SFI	165.619	143.008	15,8%
Dívida Bruta	808.879	498.306	62,3%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(355.358)	(241.887)	46,9%
Aplicações financeiras (-)	(207.105)	(74.723)	177,2%
Disponibilidades de Caixa (-)	(562.463)	(316.610)	77,7%
Dívida (Caixa) Líquido	246.416	181.696	35,6%
Patrimônio Líquido	1.817.236	1.697.236	7,1%
Dívida Líquida / PL	13,6%	10,7%	2,9pp

No 3T25, o saldo devedor deduzindo os custos de transação foi de R\$ 808,9 milhões.

		Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	2T25	3T25	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	-	-	1	6	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	14.125	17.708	-	-	17.708	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	7.407	3.859	-	965	2.894	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	2.358	9.221	-	-	384	4.611	4.226
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	50.500	56.507	-	56.507	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	-	3.310	-	-	3.310	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	-	10.774	-	-	10.774	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	20.808	26.464	26.464	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	32.555	27.758	8.333	19.425	-	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	7.592	-	-	-	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	7.658	10.011	-	3.893	6.118	-	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	87.112	93.325	-	93.325	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	100.167	98.994	-	33.009	32.987	32.998	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	150.987	149.219	-	49.756	49.723	49.740	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	-	276.709	-	-	-	-	276.709
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% + IPCA	-	17.712	-	-	-	-	17.712
Opea Securitizadora S/A ¹	3,00% a.a. + CDI	17.032	7.302	-	-	-	7.302	-
Total		498.306	808.879	34.797	256.879	123.900	94.655	298.647

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

A Companhia encerrou o 3T25 com 326.382 ações em tesouraria, equivalentes a 0,4% do capital social.

Recompra de Ações	3 T 2 5	2 T 2 5	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	3.747	2.996	25,1%
Nº Ações em tesouraria	326.382	291.382	12,0%

EVENTO SUBSEQUENTE

DIVIDENDOS

O Conselho de Administração aprovou, em reunião realizada nesta data, a distribuição de dividendos no montante total de R\$ 50.749.795,80 (cinquenta milhões e setecentos e quarenta e nove mil e setecentos e noventa e cinco reais e oitenta centavos), correspondendo ao valor de R\$ 0,60 por ação ordinária de emissão da Companhia.

Farão jus aos dividendos, os titulares de ações da Companhia em 14 de novembro de 2025, respeitadas as negociações realizadas até essa data, inclusive. As ações da Companhia passarão a ser negociadas ex-dividendos na B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3") a partir de 17 de novembro de 2025.

O pagamento dos dividendos será realizado em moeda corrente nacional em 26 de novembro de 2025 e não haverá atualização monetária ou incidência de juros entre a data de declaração dos dividendos e a data do efetivo pagamento dos dividendos.

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)	3T25	2T25	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	355.358	241.887	46,9%
Aplicações Financeiras	207.039	74.723	177,1%
Contas a Receber	1.022.120	910.100	12,3%
Estoques	821.379	745.683	10,2%
Tributos a Recuperar	14.066	12.536	12,2%
Despesas Antecipadas	23.088	21.215	8,8%
Outros Ativos Circulantes	268.105	301.815	-11,2%
Total do Ativo Circulante	2.711.155	2.307.959	17,5%
Ativo Não Circulante			
Aplicações Financeiras	66	-	0,0%
Contas a Receber	825.372	722.475	14,2%
Estoques	411.324	588.429	-30,1%
Despesas Antecipadas	19.320	19.433	-0,6%
Outros Ativos Não Circulantes	1.283.187	711.465	80,4%
Investimentos	4.775	4.839	-1,3%
Propriedades para Investimento	123.571	123.571	0,0%
Imobilizado	107.064	93.993	13,9%
Intangível	3.976	4.315	-7,9%
Total do Ativo Não Circulante	2.778.655	2.268.520	22,5%
Total do Ativo	5.489.810	4.576.479	20,0%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	34.797	35.504	-2,0%
Obrigações Sociais e Tributárias	65.362	57.698	13,3%
Fornecedores	269.762	236.856	13,9%
Partes Relacionadas	18.427	18.132	1,6%
Adiantamento de Clientes	388.666	424.640	-8,5%
Tributos Diferidos	50.205	42.279	18,7%
Provisões	7.450	6.382	16,7%
Outros Passivos Circulantes	95.703	87.172	9,8%
Total do Passivo Circulante	930.372	908.663	2,4%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	774.082	462.802	67,3%
Tributos Diferidos	46.687	42.381	10,2%
Adiantamento de Clientes	1.583.191	1.153.861	37,2%
Obrigações Sociais e Tributárias	939	1.015	-7,5%
Outros Passivos Não Circulantes	337.303	310.521	8,6%
Total do Passivo Não Circulante	2.742.202	1.970.580	39,2%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.306.225	1.306.976	-0,1%
Reserva de Capital	35.264	32.091	9,9%
Reserva de Lucro	68.051	68.051	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	343.006	225.180	52,3%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	58.543	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	6.147	6.395	-3,9%
Total do Patrimônio Líquido	1.817.236	1.697.236	7,1%
Total do Passivo	3.672.574	2.879.243	27,6%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	5.489.810	4.576.479	20,0%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	3T25	3T24	Var. %	2T25	Var. %	9M25	9M24	Var. %
Receita Líquida	548.349	501.746	9,3%	664.934	-17,5%	1.652.256	1.202.319	37,4%
Custo de Unidades Vendidas	(322.153)	(335.656)	-4,0%	(443.633)	-27,4%	(1.056.346)	(791.642)	33,4%
Lucro Bruto	226.196	166.090	36,2%	221.301	2,2%	595.910	410.677	45,1%
Margem Bruta	41,3%	33,1%	8,2pp	33,3%	8,0pp	36,1%	34,2%	1,9pp
Despesas Com Vendas	(65.956)	(47.185)	39,8%	(54.942)	20,0%	(157.003)	(108.396)	44,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(35.733)	(25.305)	41,2%	(30.980)	15,3%	(93.090)	(72.229)	28,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(8.367)	(10.776)	-22,4%	(5.359)	56,1%	(22.406)	(24.093)	-7,0%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(65)	37	n.a.	148	n.a.	367	195	88,2%
Lucro Operacional	116.075	82.861	40,1%	130.168	-10,8%	323.778	206.154	57,1%
Margem Operacional	21,2%	16,5%	4,7pp	19,6%	1,6pp	19,6%	17,1%	2,5pp
Receitas Financeiras	44.622	31.841	40,1%	26.481	68,5%	100.686	56.897	77,0%
Despesas Financeiras	(28.393)	(13.640)	108,2%	(19.952)	42,3%	(73.889)	(27.258)	171,1%
Resultado Financeiro Líquido	16.229	18.201	-10,8%	6.529	148,6%	26.797	29.639	-9,6%
Lucro Antes do Imposto	132.304	101.062	30,9%	136.697	-3,2%	350.575	235.793	48,7%
Imposto CS e IR - Corrente	(9.071)	(6.737)	34,6%	(10.655)	-14,9%	(28.146)	(22.337)	26,0%
Imposto CS e IR - Diferido	(5.655)	(5.295)	6,8%	(5.727)	-1,3%	(14.153)	(7.364)	92,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-14.726	-12.032	22,4%	-16.382	-10,1%	-42.299	-29.701	42,4%
Lucro / Prejuízo do Exercício	117.578	89.030	32,1%	120.315	-2,3%	308.276	206.092	49,6%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(248)	(130)	90,8%	(237)	4,6%	(300)	(352)	-14,8%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	117.826	89.160	32,2%	120.552	-2,3%	308.576	206.444	49,5%
Margem Líquida	21,4%	17,7%	3,7pp	18,1%	3,3pp	18,7%	17,1%	1,6pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

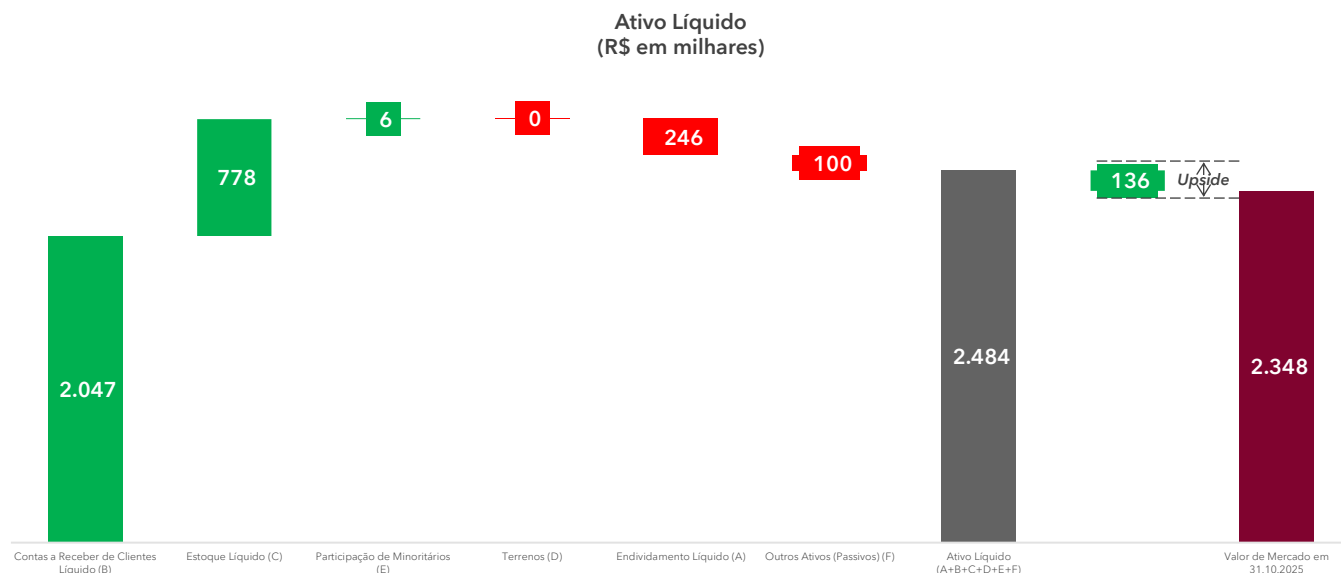
Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	3T25	2T25
Lucro (Prejuízo) do Período	117.578	120.315
Ajustes para Reconciliar os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	12.232	12.594
Depreciação e Amortização	4.124	3.683
Resultado de Equivalência Patrimonial	65	(148)
Despesas Financeiras	16.533	10.256
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.648)	(4.353)
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	4.564	3.726
Ajuste a Valor Presente	(1.520)	(1.197)
Provisão para Garantia	2.831	2.005
Provisão para Contingências	290	362
Propriedades Para Investimento	-	(8.357)
Apropriação Plano de Ações	3.173	378
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(208.749)	(215.308)
Imóveis a Comercializar	(47.715)	(194.289)
Tributos a Recuperar	(1.530)	(3.052)
Despesas Antecipadas	(1.760)	(4.237)
Depósitos Judiciais	(1.382)	(1.845)
Outros Créditos	(58.046)	(20.517)
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	5.747	8.950
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	58.066	249.259
Obrigações Sociais e Tributárias	17.479	3.289
Adiantamento de Clientes	68.887	(28.981)
Rescisões de Clientes	(3.615)	1.503
Outras Contas a Pagar	(3.828)	52.387
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(9.562)	(8.011)
Pagamento de Juros	(22.292)	(16.664)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	(53.078)	(38.252)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de Títulos Financeiros	(171.049)	(25.387)
Resgate de Títulos Financeiros	38.667	149.700
Aquisição de Bens do Imobilizado	(16.856)	(20.666)
Aumento de Capital em Investidas	(1)	22.945
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades de Investimento	(149.239)	126.592
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	295	14.150
Amortização	(53.944)	(89.815)
Liberações	370.188	56.509
Alienação de Ações	-	11.506
Recompra de Ações	(751)	-
Opções de Ações Exercidas	-	(3.316)
Dividendos Pagos	-	(50.000)
Participação dos Acionistas não Controladores	-	10.659
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	315.788	(50.307)
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	113.471	38.033
No Início do Exercício	241.887	203.854
No Fim do Exercício	355.358	241.887

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Orquidário	4T20	BA	Médio Padrão	89%	90%	92%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	97%	97%	97%	97%	93%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	95%	95%	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3T21	CE	Beach Class	100%	100%	100%	99%	100%	88%	97%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	80%	81%	81%	86%	88%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	100%	100%	99%	99%	60%	70%	81%	91%	94%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	99%	73%	81%	89%	94%	96%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	67%	78%	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	66%	68%	71%	72%	77%	63%	69%	74%	82%	86%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	37%	47%	50%	47%	48%	91%	98%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	95%	98%	99%	98%	99%	64%	76%	87%	97%	100%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	67%	69%	73%	76%	80%	43%	48%	53%	61%	70%
Arborê	4T22	CE	Mood	83%	86%	89%	92%	91%	88%	95%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	54%	56%	58%	62%	70%	48%	58%	68%	79%	90%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	52%	58%	67%	78%	90%	37%	43%	50%	57%	64%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	74%	80%	88%	95%	96%	31%	37%	45%	53%	61%
Miraflor	2T23	CE	Mood	73%	79%	84%	89%	89%	37%	49%	66%	76%	89%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	81%	90%	90%	96%	97%	48%	68%	86%	99%	100%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	64%	82%	82%	82%	84%	92%	97%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	26%	36%	40%	43%	52%	21%	23%	28%	34%	38%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	59%	67%	69%	72%	76%	18%	19%	24%	29%	39%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	12%	15%	20%	27%	28%	23%	30%	34%	41%	49%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	28%	34%	38%	46%	49%	13%	13%	15%	18%	23%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	n.a	33%	57%	88%	91%	n.a.	13%	14%	16%	19%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	n.a	19%	23%	30%	31%	n.a.	12%	16%	24%	40%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	n.a	55%	72%	91%	97%	n.a.	22%	22%	24%	31%
Mood Murilópolis	1T25	AL	Mood	n.a	n.a	20%	37%	41%	n.a.	n.a.	12%	13%	15%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	n.a	n.a	40%	64%	76%	n.a.	n.a.	18%	18%	21%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	n.a	n.a	n.a	13%	22%	n.a.	n.a.	n.a.	21%	21%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	n.a	n.a	n.a	81%	96%	n.a.	n.a.	n.a.	12%	13%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	n.a	n.a	n.a	7%	10%	n.a.	n.a.	n.a.	19%	22%
Incorporação (31)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	3T25
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	562.463
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(808.879)
Endividamento Líquido (A)	(246.416)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	1.873.525
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.058.230
Adiantamento de Clientes	(89.907)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(113.674)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(681.606)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	2.046.568
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.135.753
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(45.430)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(312.071)
Estoque Líquido (C)	778.252
Estoque de Terrenos On-Balance	2.291.974
Dívida de Terrenos On-Balance	(808.990)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(1.483.291)
Terrenos (D)	(307)
Participação de Minoritários (E)	6.147
Outros Ativos	291.085
Outros Passivos	(391.416)
Outros Ativos (Passivos) (F)	(100.331)
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.483.913



ANEXO VI - ESTOQUES

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGV (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Antônio Pereira	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T11	Residência	1	1.500
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapuã	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	1	191
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	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	16	2.700
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T22	Residência	2	647
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	1.033
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	99%	4T25	Residência	15	21.412
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	93%	1T26	Residência	6	24.222
2021	Dumare	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	1	1.678
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	4	3.373
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	26	13.436
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	20	10.424
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1T25	Residência	1	890
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	65%	3T26	Residência	5	7.586
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	65%	3T26	Residência	19	30.503
2022	Arborê	CE	Mood	Incorporação	100%	1T25	Residência	32	15.737
2022	Platz	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	6	6.936
2022	Florata Tirol	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T25	Residência	43	52.821
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	100%	3T25	Residência	3	2.562
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	96%	1T26	Residência	4	3.565
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	77%	2T26	Residência	2	3.431
2022	Lanai Beach	AL	Alto Padrão	Incorporação	69%	3T26	Residência	61	60.773
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	64%	3T26	Residência	20	11.836
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	64%	3T26	Residência	30	25.866
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	43%	1T27	Residência	56	32.614
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	43%	1T27	Residência	2	1.645
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	38%	1T27	Residência	22	70.837
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	36%	2T27	Residência	28	32.293
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	36%	2T27	Residência	2	1.650
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	21	10.970
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	100%	3T25	Residência	4	2.288
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	79%	2T26	Residência	27	29.714
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	79%	2T26	Residência	32	15.763
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	48%	3T26	Residência	7	5.236
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	48%	4T26	Residência	13	15.440
2023	Concept João Pessoa	PB	Alto Padrão	Condomínio	24%	2T27	Residência	59	22.189
2023	Concept João Pessoa	PB	Alto Padrão	Venda Fechada	24%	2T27	Residência	1	326
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	24%	3T27	Residência	78	56.408
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	24%	3T27	Residência	4	2.851
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	26%	4T27	Residência	6	14.427
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	26%	4T27	Residência	1	2.450
2023	Aymê Boa Viagem	PE	Alto Padrão	Condomínio	32%	1T28	Residência	1	1.916
2023	Concept João Farinha	PE	Médio Padrão	Condomínio	15%	1T28	Residência	9	5.818
2023	Concept João Farinha	PE	Médio Padrão	Venda Fechada	15%	1T28	Residência	1	878
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	13%	1T28	Residência	20	16.383
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	13%	1T28	Residência	1	1.142
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	13%	2T28	Residência	114	51.346
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	13%	2T28	Residência	11	4.421
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	20%	1T27	Residência	52	24.150
2024	Concept Jardins	SE	Médio Padrão	Incorporação	20%	1T27	Armário	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	27%	1T27	Residência	186	86.128
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	28%	2T27	Residência	165	93.999
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	17%	3T27	Residência	95	75.868
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	11%	3T27	Residência	11	6.494
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	10%	4T27	Residência	124	74.231
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	9%	1T28	Loja	1	2.456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	9%	1T28	Residência	6	3.767
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	10%	1T28	Residência	21	16.281
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	12%	3T28	Residência	16	17.515
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	12%	3T28	Residência	1	1.244
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T28	Residência	250	254.412
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	1%	4T28	Sala	105	74.511
2024	Train 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	6%	1T29	Residência	43	71.139
2024	Train 517	RN	Alto Padrão	Venda Fechada	6%	1T29	Residência	1	1.567
2024	Edf. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	6%	1T29	Residência	1	830
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Incorporação	0%	3T27	Residência	154	81.404
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Incorporação	4%	4T27	Residência	138	67.565
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	0%	1T28	Residência	9	5.183
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	0%	1T28	Residência	177	85.544
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	6%	2T28	Residência	100	52.310
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Residência	58	21.062
2025	Casa Sombrios	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T29	Residência	39	86.430
2025	Elleve Horto	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T29	Residência	59	105.547
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Comercial	Condomínio	0%	2T30	Residência	32	38.446
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2T30	Loja	11	27.988
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2T30	Residência	120	345.869
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T30	Loja	3	6.152
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Loja	3	5.255
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	123	328.666
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4T30	Residência	140	123.914
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	29	267.546
Total								3.141	3.169.615

[Voltar](#)

ANEXO VII - TERRENOS

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGv Bruto (R\$ MM)	VGv Líquido ex-permuta (R\$ MM)
Terreno 1	AL	set/24	Beach Class	41	240	123	99
Terreno 2	AL	ago/23	Mood	59	316	127	116
Terreno 3	AL	ago/21	Alto Padrão	103	80	99	82
Terreno 4	AL	ago/21	Beach Class	41	240	109	90
Terreno 5	BA	ago/25	Mood	59	516	285	262
Terreno 6	BA	dez/24	Mood	63	384	205	184
Terreno 7	BA	jun/24	Mood	59	546	269	252
Terreno 8	BA	dez/19	Beach Class	44	438	347	347
Terreno 9	BA	dez/19	Alto Padrão	157	68	161	161
Terreno 10	CE	set/25	Alto Padrão	300	64	269	269
Terreno 11	CE	set/25	Alto Padrão	130	128	229	229
Terreno 12	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 13	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 14	CE	set/25	Beach Class	40	448	241	210
Terreno 15	CE	set/25	Alto Padrão	275	70	270	229
Terreno 16	CE	set/24	Mood	60	450	210	210
Terreno 17	CE	set/24	Mood	80	318	205	205
Terreno 18	CE	jun/24	Mood	62	236	107	107
Terreno 19	CE	mai/24	Ún1ca	58	300	126	126
Terreno 20	CE	mar/24	Alto Padrão	180	120	280	280
Terreno 21	CE	mai/23	Mood	59	474	196	168
Terreno 22	CE	mai/23	Mood	63	236	105	105
Terreno 23	PB	fev/25	Alto Padrão	96	99	106	85
Terreno 24	PB	jul/23	Beach Class	41	354	148	130
Terreno 25	PB	jul/22	Alto Padrão	105	100	103	88
Terreno 26	PB	dez/21	Alto Padrão	103	150	160	131
Terreno 27	PE	mar/25	Alto Padrão	165	266	460	372
Terreno 28	PE	jun/25	Beach Class	46	333	328	328
Terreno 29	PE	dez/24	Beach Class	37	601	283	205
Terreno 30	PE	mai/24	Beach Class	60	384	245	199
Terreno 31	PE	mai/24	Beach Class	31	528	168	136
Terreno 32	PE	jun/24	Beach Class	68	327	346	253
Terreno 33	PE	dez/23	Alto Padrão	194	35	109	97
Terreno 34	PE	abr/23	Mood	62	528	228	185
Terreno 35	PE	mar/22	Alto Padrão	113	90	153	138
Terreno 36	PE	jun/08	Alto Padrão	49	532	472	456
Terreno 37	PE	jun/08	Alto Padrão	151	135	405	337
Terreno 38	RN	jan/25	Mood	65	158	86	75
Terreno 39	RN	mar/25	Médio Padrão	32	240	82	82
Terreno 40	RN	jul/24	Ún1ca	65	402	174	174
Terreno 41	RN	jul/24	Ún1ca	65	284	123	123
Terreno 42	RN	dez/23	Beach Class	57	130	70	59
Terreno 43	RN	nov/22	Alto Padrão	108	72	82	67
Terreno 44	SE	jun/25	Médio Padrão	36	200	79	79
Terreno 45	SE	jun/25	Médio Padrão	51	200	113	113
Terreno 46	SE	jun/25	Mood	75	200	120	120
Terreno 47	SE	mar/25	Beach Class	41	204	112	94
Terreno 48	SE	set/24	Beach Class	46	288	131	118
Terreno 49	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 50	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 51	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 52	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 53	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 54	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 55	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
Terreno 56	SE	jul/22	Médio Padrão	73	114	72	72
56 Terrenos				4.559	14.375	9.715	8.815

ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 3T25 (5)				1.394	1.503	1.340	90.902
Elleve Horto	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	126	119	20.093
MD Corporate	Recife/PE	Comercial	Condomínio	200	541	441	22.868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	311	225	183	9.484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	241	92	78	14.880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	568	519	519	23.577
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 Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	17.068
Em Execução (49)				11.601	7.916	6.689	825.384
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	58.294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	28.982
Casa Sombrieros	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	15.766
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
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 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
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
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
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
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (60)				14.132	11.897	9.892	1.124.258

[Voltar](#)

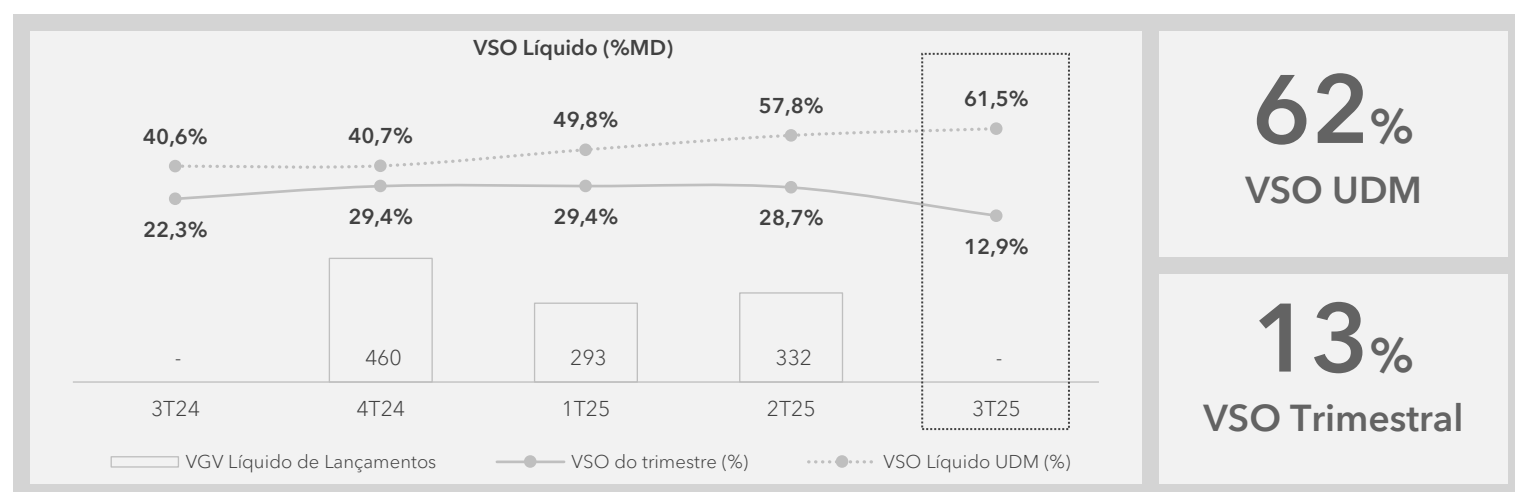
ANEXO IX - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

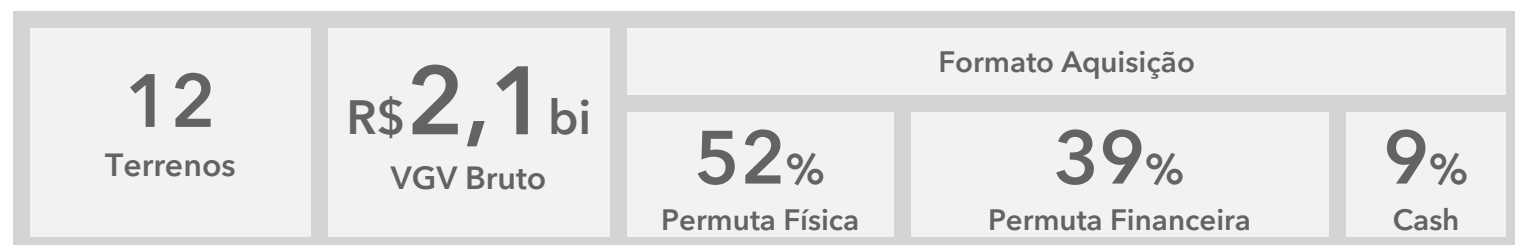
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGv Bruto	VGv Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	90%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	28%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	49%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	31%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	97%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	91%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	76%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	41%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	96%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	22%
Mood Eptácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	10%
Total (11)		3.145	1.633	1.527		

1. Em 30.09.2025

VSO



TERRENOS



ENTREGAS

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGv Bruto	VGv Líquido	Lançamento	Entrega	% Venda ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	nov/22	fev/25	91%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	set/25	97%
Total (2)		458	190	184			

1. Em 30.09.2025

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 a 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

3Q25

WEBCAST IN
PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into English

11.13.25

THURSDAY

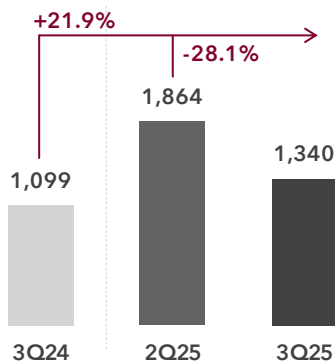
09:00 a.m. | US-EST
11:00 a.m. | BRT

INFINITY SALVADOR | BA

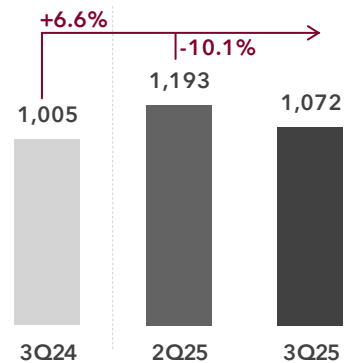
Recife, November 12th, 2025 - **Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company")** (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the third of 2025 (3Q25). The operating and financial information 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\$118MN WITH NET MARGIN OF 21% IN 3Q25 AND 21% ROAE
SUBSEQUENT EVENT: DISTRIBUTION OF DIVIDENDS AMOUNTING R\$51MN (R\$0.60 PER SHARE)**

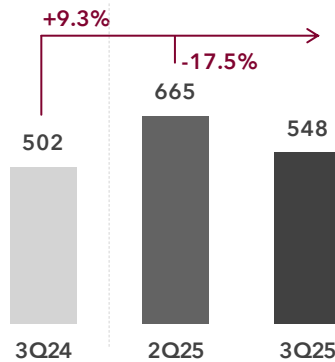
Net Launches %MD (R\$ MN)



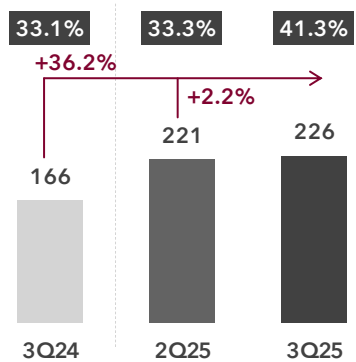
Net Sales %MD (R\$ MN)



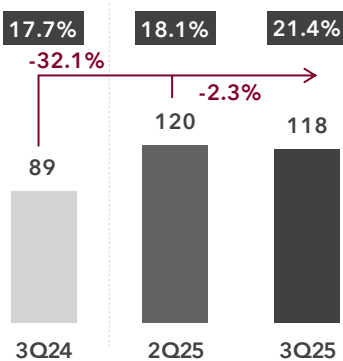
Net Revenue (R\$ MN)



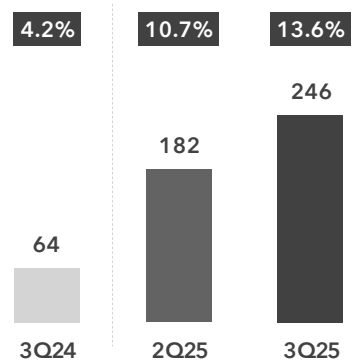
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %

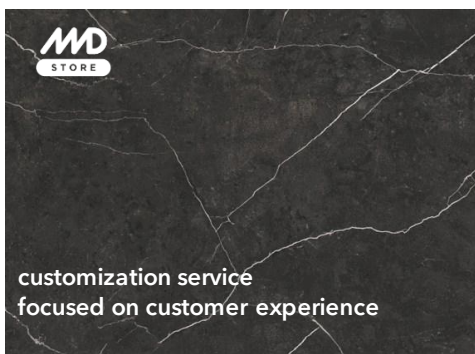
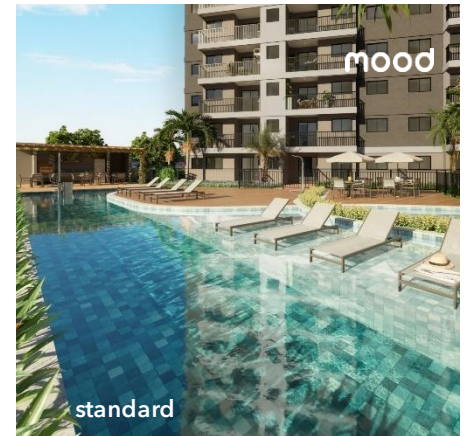


Net Profit (R\$ MN) and Net Margin %



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





MANAGEMENT MESSAGE

Anyone who runs a marathon knows that there is a moment in the race when they no longer seek to accelerate or compete for position. It is when the dispute stops being against the clock and becomes against the runner himself. There, what helps the athlete to hang on is no longer breath, but conviction; it's no longer muscle, it's method. This is the moment when discipline trains the body not to be deceived by fatigue or euphoria. And that's exactly where consistent wins are consolidated.

We see 3Q25 as this stage of our journey. We are no longer proving to the market that there is depth of demand in the Northeast – the numbers have already proven it. We are no longer testing the Condominium model – it is already a consolidated competitive pillar. We are no longer just executing expansion cycles – we are consolidating an operating and financial standard that sustains repeated performance, quarter after quarter, even in a macroeconomic scenario still marked by high interest rates.

Brazil continues to be a country of short cycles of confidence and long cycles of high costs. The basic interest rate, still at a high level, compresses the financing capacity of part of the market and puts pressure on the selectivity of families. In such environments, the real estate sector as a whole usually seeks volume, promotions and aggressive commercial investments, movements that end up putting pressure on its margins.

Moura Dubeux did exactly the opposite. We chose to follow where our thesis has proven itself from the beginning: planning before expansion, discipline before ambition, margin before scale, product quality before sales campaigns and cash preserved in spite of opportunities for short-term gains.

Growth with strategy, not speed

In 3Q25, we launched R\$ 1.3 billion in Net PSV, an increase of 21.9% compared to the same period of the previous year. But just as important as the size was the composition:

- Diversification among markets;
- Simultaneous presence in relevant tourist markets (Beach Class brand);
- Balanced mix between Condominiums and Mood; and
- Portfolio distributed between Beach Class, Mood, High Standard, Luxury and Commercial.

This picture is no accident. It is part of our vision of controlled operational and financial risk, especially in a challenging macroeconomic environment.

To diversify is to reduce volatility. Planning an offer is ensuring a healthy speed.

Looking at Net Sales of R\$ 1.1 billion in the quarter, we managed to advance 6.6% compared to 3Q24, a period in which we already had a strong sales volume. What we are looking at is not just the number – but the quality of that number.

In the last twelve months, the Net SoS indicator was 53.2%, consistent and stable. It is not a peak in demand. It is the structural liquidity of the model. And this liquidity does not require promotions, discounts or easy credit. It is born from an appropriate product, a consolidated brand and the ability to read demand accurately. We ended the quarter with R\$ 3.2 billion in inventory, of which only 4.5% were completed units.

Our landbank, which has a PSV of R\$ 9.7 billion of which a relevant portion (~70%) was acquired via swaps, guarantees expansion without stressing our cash position, a key element during a cycle of high interest rates.

Execution as a pillar of resilience

We ended the quarter with 60 projects in progress. It is no small thing to operate this level of production without losing control of costs, construction standards or execution timetables. And this is only possible because we have invested in recent years in:

- Process standardization;
- Industrialization of critical production stages (Off-site kit center);
- Continuous training of the work force (MD Social is a thesis, not a program); and
- Reduction of dependence on strategic suppliers.

Financial results that reflect discipline, not circumstance

In the quarter, our Net Revenue reached R\$ 548 million, an increase of 9.3% compared to the same period of the previous year. Gross Profit was R\$ 226 million, with a Gross Margin of 41.3%, a jump of 8.2pp in twelve months, a direct reflection of control and selection. Adjusted EBITDA was R\$ 130 million, with a margin of 23.7%, reinforcing gains in scale. And our Net Income reached R\$ 118 million, with a Margin of 21.4%.

In the last twelve months, our **Net Income surpassed the R\$ 350 million mark with Return on Average Equity (ROAE) of 21.0%**, consolidating Moura Dubeux among the most profitable companies in the sector in Brazil.

We understand that low leverage is not protection, but a competitive advantage. We ended 3Q25 with Net Debt of R\$ 246 million, equivalent to 13.6% of Shareholders' Equity, perhaps the most important indicator in a country with high interest rates.

Looking ahead, we remain convinced in our thesis:

- The Northeast region has deep demand;
- Moura Dubeux is the market leader;
- The Condominium model is a winner (Low cash exposure, higher margins); and
- Mood and Ún1ca expand the addressable market without diluting margins.

Just as in the marathon, we don't look for an explosion, we look for support. We don't run for the quarter, we run to build a legacy of scale with profitability, consistency, and reputation.



Diego Villar
CEO

SUMMARY

MANAGEMENT MESSAGE	4
SUMMARY.....	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
SUBSEQUENT EVENT.....	27
DIVIDENDS.....	27
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP	28
APPENDIX I - BALANCE SHEET	29
APPENDIX II - INCOME STATEMENT.....	30
APPENDIX III - CASH FLOW	31
APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE.....	32
APPENDIX V - NET ASSET.....	33
APPENDIX VI - INVENTORY	34
APPENDIX VII - LANDBANK.....	35
APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS.....	36
APPENDIX IX - MOOD OPERATIONAL.....	37
CURRENT PROJECTS.....	37
SPEED OF SALES (SoS).....	37
LANDBANK.....	37
PROJECTS DELIVERED.....	37
GLOSSARY.....	38
ABOUT MOURA DUBEUX.....	39
DISCLAIMER	39

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)	3 Q25	3 Q24	Chg. %	2 Q25	Chg. %	9 M24	9 M25	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	1,339,711	1,098,640	21.9%	1,863,675	-28.1%	3,605,381	2,082,716	73.1%
# Projects Launched	5	4	25.0%	6	-16.7%	14	11	27.3%
# Units Launched	1,394	1,267	10.0%	1,099	26.8%	3,267	2,789	17.1%
Sales								
Contracted Sales ¹ (100%)	1,130,639	1,080,911	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,015,275	2,041,375	47.7%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	875,029	761,227	14.9%	986,325	-11.3%	2,005,930	1,093,446	83.5%
Inventory - Contracted Sales (100%)	255,610	319,684	-20.0%	289,249	-11.6%	1,009,345	947,929	6.5%
Contracted Sales ¹ (%MD)	1,130,639	1,080,532	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,014,819	2,039,377	47.8%
Cancellations (%MD)	58,668	75,208	-22.0%	82,637	-29.0%	198,788	170,108	16.9%
Net Sales and Adhesions (%MD)	1,071,971	1,005,325	6.6%	1,192,937	-10.1%	2,816,032	1,869,270	50.6%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	5.2%	7.0%	-1.8pp	6.5%	-1.3pp	6.6%	8.3%	-1.7pp
# Units Sold	1,288	1,138	13.2%	945	36.3%	3,096	2,725	13.6%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

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

Financial Highlights (R\$ '000)	3 Q25	3 Q24	Chg. %	2 Q25	Chg. %	9 M25	9 M24	Chg. %
Net Revenue	548,349	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,256	1,202,319	37.4%
Gross Profit	226,196	166,090	36.2%	221,301	2.2%	595,910	410,677	45.1%
Gross Margin	41.3%	33.1%	8,2pp	33.3%	8,0pp	36.1%	34.2%	1,9pp
Adjusted ¹ EBITDA	130,062	91,426	42.3%	132,797	-2.1%	351,967	235,187	49.7%
Adjusted ¹ EBITDA Margin	23.7%	18.2%	5.5pp	20.0%	3.7pp	21.3%	19.6%	1.7pp
Shareholder's Net Profit	117,578	89,030	32.1%	120,315	-2.3%	308,276	206,092	49.6%
Net Margin	21.4%	17.7%	3.7pp	18.1%	3.3pp	18.7%	17.1%	1.6pp
# Shares ²	84,504,183	83,903,336		84,335,608		84,504,183	84,057,387	
Net Profit (R\$/Share)	1.39	1.06		1.43		3.65	2.46	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Free float weighted average shares in the period

OPERATIONAL PERFORMANCE

LAUNCHES

The Company launched 5 projects in 3Q25, totaling Gross PSV of R\$ 1,503 million and Net PSV of R\$ 1,340 million.

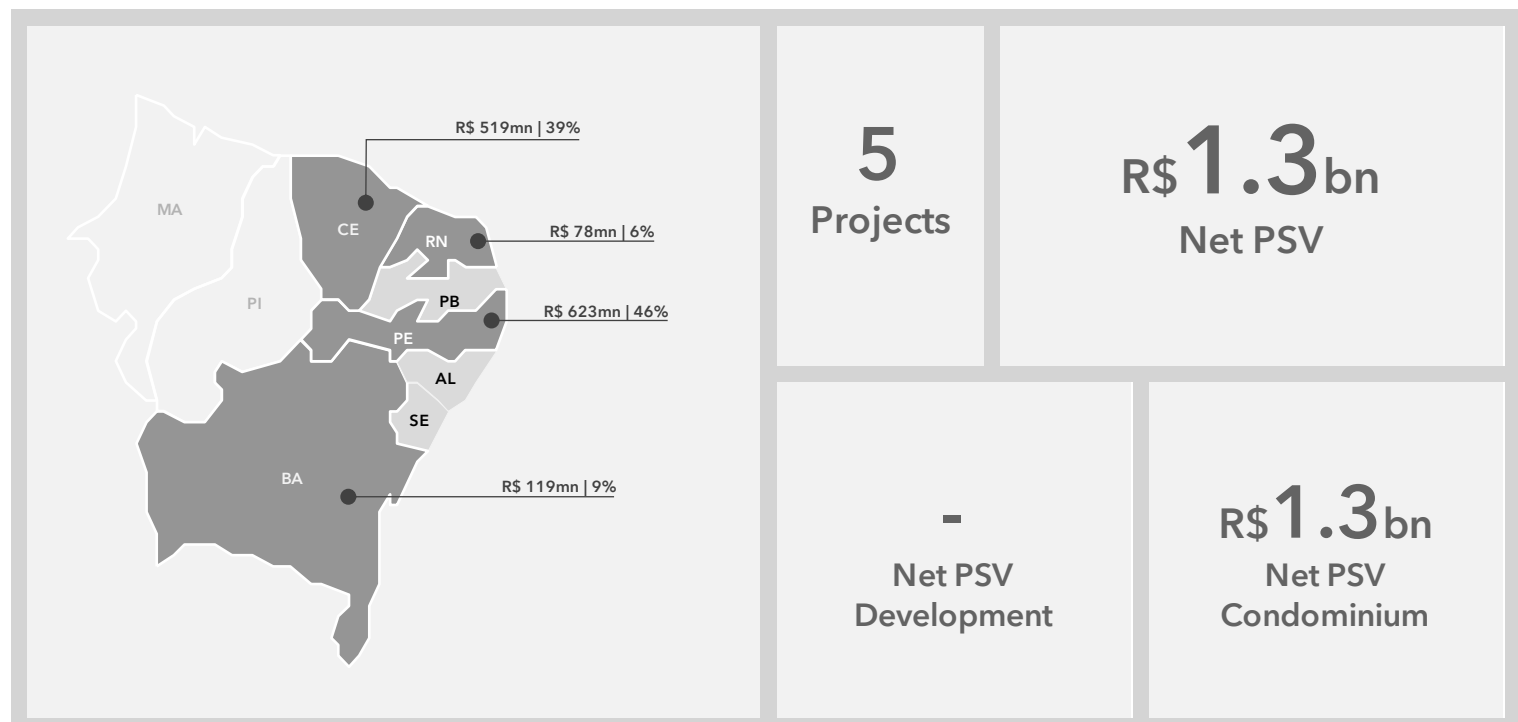
In 9M25, launches totaled Gross PSV of R\$ 4,448 million and Net PSV of R\$ 3,605 million.

Launches (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Launches PSV (%MD)	1,339,711	1,098,640	21.9%	1,863,675	-28.1%	3,605,381	2,082,716	73.1%
# Projects Launched	5	4	25.0%	6	-16.7%	14	11	27.3%
# Units Launched	1,394	1,267	10.0%	1,099	26.8%	3,267	2,789	17.1%

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		
3° Quarter (5)				1,394	1,503	1,340		
MD Corporate	Recife/PE	Commercial	Condominium	200	541	440	Jul-25	20%
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	311	225	183	Jul-25	87%
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condominium	241	92	78	Jul-25	72%
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	568	519	519	Aug-25	75%
Elleve Horto	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	126	119	Sep-25	15%
Total (14)				3,267	4,448	3,605		

1. In 09.30.2025

Net PSV Breakdown Launched by Region – 3Q25



SALES

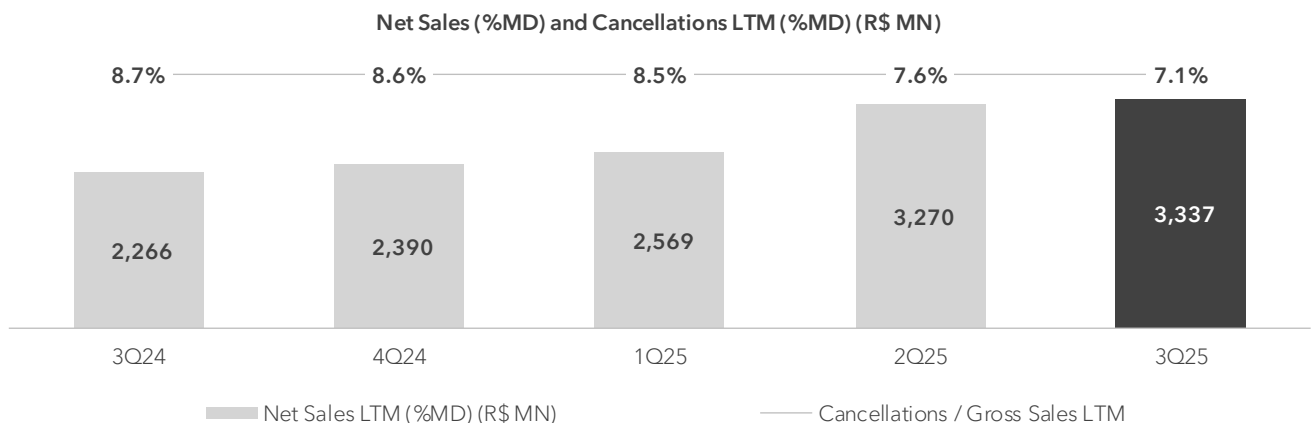
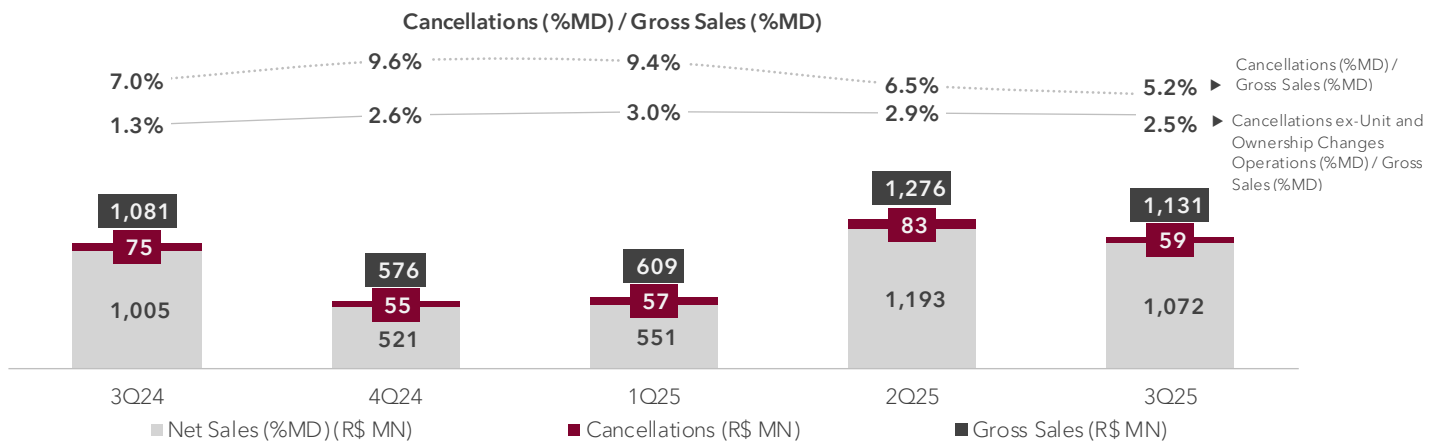
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) in 3Q25 totaled R\$ 1,072 million, representing an increase of 6.6% compared to 3Q24 and a reduction of 10.1% compared to 2Q25.

In 9M25, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 2,816 million, increase of 50.6% when compared to 9M24.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	1,130,639	1,080,911	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,015,275	2,041,375	47.7%
Gross Sales and Adhesions ¹ (%MD) (a)	1,130,639	1,080,532	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,014,819	2,039,377	47.8%
Development Sales	226,382	223,822	1.1%	389,440	-41.9%	1,008,889	643,575	56.8%
Closed Sales ²	45,495	54,516	-16.5%	46,982	-3.2%	134,584	271,539	-50.4%
Adhesions to Condominium ³	858,763	802,194	7.1%	839,152	2.3%	1,871,347	1,124,263	66.5%
Cancellations (%MD) (b)	58,668	75,208	-22.0%	82,637	-29.0%	198,788	170,108	16.9%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	1,071,971	1,005,325	6.6%	1,192,937	-10.1%	2,816,032	1,869,270	50.6%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	5.2%	7.0%	-1.8pp	6.5%	-1.3pp	6.6%	8.3%	-1.7pp
# Units Sold	1,288	1,138	13.2%	945	36.3%	3,096	2,725	13.6%

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\$ 59 million, representing 5.2% of the Gross Sales (%MD) in 3Q25. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 7.1% of LTM Gross Sales (%MD).



SALES BREAKDOWN

Segment - 3Q25
(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)
Beach Class	883	639,069	639,069	56.5%	802	596,585	72	37,046	9	5,439
High-End	123	265,324	265,324	23.5%	51	161,117	66	97,245	6	6,961
Mood	204	111,680	111,680	9.9%	71	38,929	114	63,540	19	9,211
Commercial	32	78,398	78,398	6.9%	32	78,398	-	-	-	-
Standard	46	36,168	36,168	3.2%	-	-	18	15,855	28	20,313
Total	1,288	1,130,639	1,130,639	100.0%	956	875,029	270	213,686	62	41,925

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region - 3Q25
(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)
Ceará	574	530,288	530,288	46.9%	434	441,585	112	69,627	28	19,076
Pernambuco	326	344,666	344,666	30.5%	290	322,160	17	9,648	19	12,858
Bahia	101	99,853	99,853	8.8%	49	39,522	40	52,490	12	7,841
Rio Grande do Norte	164	63,479	63,479	5.6%	152	56,495	9	4,835	3	2,150
Alagoas	51	41,137	41,137	3.6%	-	-	51	41,137	-	-
Paraíba	31	28,182	28,182	2.5%	9	4,779	22	23,403	-	-
Sergipe	41	23,034	23,034	2.1%	22	10,488	19	12,546	-	-
Total	1,288	1,130,639	1,130,639	100.0%	956	875,029	270	213,686	62	41,925

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format - 3Q25
(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	327	226,382	226,382	20.0%	71	38,929	201	152,219	55	35,234
Condominium ²	921	858,763	858,763	76.0%	881	827,782	40	30,981	-	-
Closed Sales ³	40	45,495	45,495	4.0%	4	8,318	29	30,486	7	6,691
Total	1,288	1,130,639	1,130,639	100.0%	956	875,029	270	213,686	62	41,925

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 - 9M25 (R\$ '000)

Total					Launch		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	434	1,291,136	1,291,136	42.8%	223	973,507	178	275,827	33	41,801
Beach Class	1,286	857,950	857,950	28.5%	802	596,585	432	237,342	52	24,023
Mood	1,155	652,567	652,567	21.6%	627	323,600	464	298,482	64	30,485
Standard	189	135,223	134,768	4.5%	-	-	38	30,330	151	104,438
Commercial	32	78,398	78,398	2.6%	32	78,398	-	-	-	-
Total	3,096	3,015,275	3,014,819	100.0%	1,684	1,972,090	1,112	841,982	300	200,747

Region - 9M25 (R\$ '000)

Total					Launch		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	727	1,260,902	1,260,447	41.8%	447	1,072,780	182	118,423	98	69,244
Ceará	1,256	1,005,775	1,005,775	33.4%	677	599,692	420	301,989	159	104,094
Bahia	504	397,847	397,847	13.2%	257	169,965	219	211,167	28	16,715
Alagoas	195	121,733	121,733	4.0%	80	38,235	115	83,498	-	-
Rio Grande do Norte	216	98,221	98,221	3.3%	152	56,495	49	31,032	15	10,694
Paraíba	105	79,131	79,131	2.6%	20	10,957	85	68,174	-	-
Sergipe	93	51,666	51,666	1.7%	51	23,966	42	27,700	-	-
Total	3,096	3,015,275	3,014,819	100.0%	1,684	1,972,090	1,112	841,982	300	200,747

Operation Format - 9M25 (R\$ '000)

Total					Launch		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	1,589	1,009,344	1,008,889	33.5%	627	323,600	690	517,984	272	167,304
Condominium ¹	1,349	1,871,347	1,871,347	62.1%	1,053	1,640,172	296	231,175	-	-
Closed Sales ²	158	134,584	134,584	4.4%	4	8,318	126	92,823	28	33,442
Total	3,096	3,015,275	3,014,819	100.0%	1,684	1,972,090	1,112	841,982	300	200,747

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

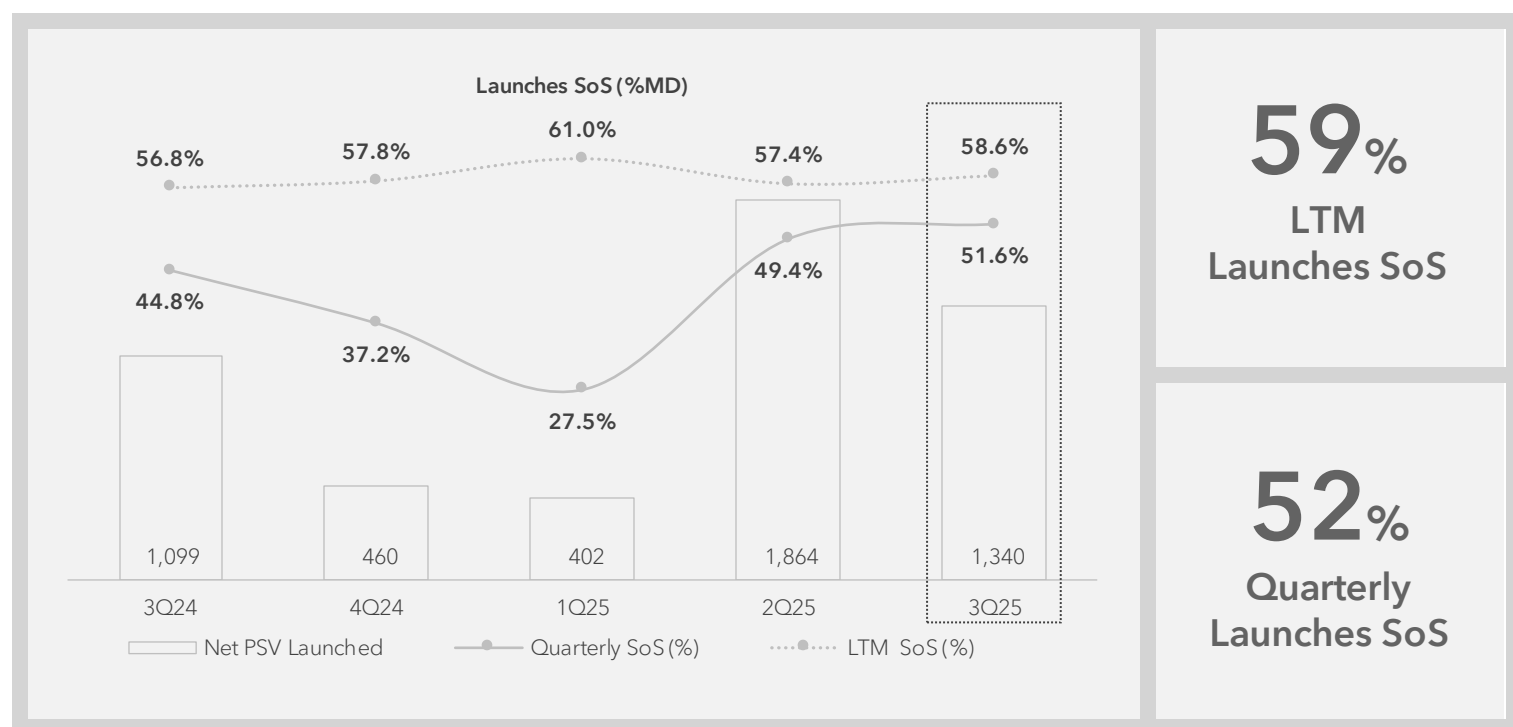
2. Condominium quotas(units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SoS)

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 53.2%, representing an increase of 0.4pp YoY and a reduction of 2.4pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 25.7%, representing a reduction of 6.2pp YoY and 4.2pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 58.6% in LTM and 51.6% in the quarter.



INVENTORY

The Company ended the period with 3,141 units in its inventory, equivalent to R\$ 3,170 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 141 million (4.5%) are from completed units and R\$ 3,029 million (95.5%) will be delivered between the years 2025 and 2030.

Total				Launch ¹		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	676	1,303,074	41.1%	217	713,165	389	521,652	70	68,258
Beach Class	896	705,624	22.3%	198	144,976	689	544,700	9	15,948
Mood	1,153	602,926	19.0%	340	172,131	777	412,770	36	18,025
Corporate	164	412,494	13.0%	163	412,303	-	-	1	191
Standard	252	145,497	4.6%	-	-	159	106,724	93	38,773
Total	3,141	3,169,615	100.0%	918	1,442,575	2,014	1,585,845	209	141,195

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of inventory at market value (%MD), R\$ 1,304 million (41.1%) are concentrated in Pernambuco, followed by Ceará with R\$ 788 million (24.9%), Bahia with R\$ 362 million (11.4%), Rio Grande do Norte with R\$ 247 million (7.8%), Alagoas with R\$ 210 million (6.6%), Sergipe with R\$ 139 million (4.4%), and Paraíba with R\$ 119 million (3.8%).

Total				Launch ¹		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	985	1,303,566	41.1%	292	752,376	624	514,557	69	36,633
Ceará	761	787,705	24.9%	169	391,460	524	358,409	68	37,836
Bahia	278	362,200	11.4%	68	110,729	201	244,074	9	7,397
Rio Grande do Norte	319	247,080	7.8%	58	21,062	210	167,535	51	58,482
Alagoas	313	210,287	6.6%	-	-	301	209,441	12	846
Sergipe	258	139,417	4.4%	177	85,544	81	53,874	-	-
Paraíba	227	119,359	3.8%	154	81,404	73	37,954	-	-
Total	3,141	3,169,615	100.0%	918	1,442,575	2,014	1,585,845	209	141,195

1. Projects launched up to 6 (six) months

The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 1,002 million concentrated in the Development format (31.6%), R\$ 2,034 million under not yet adhered Condominium (64.2%) and R\$ 133 million in Closed Sales (4.2%).

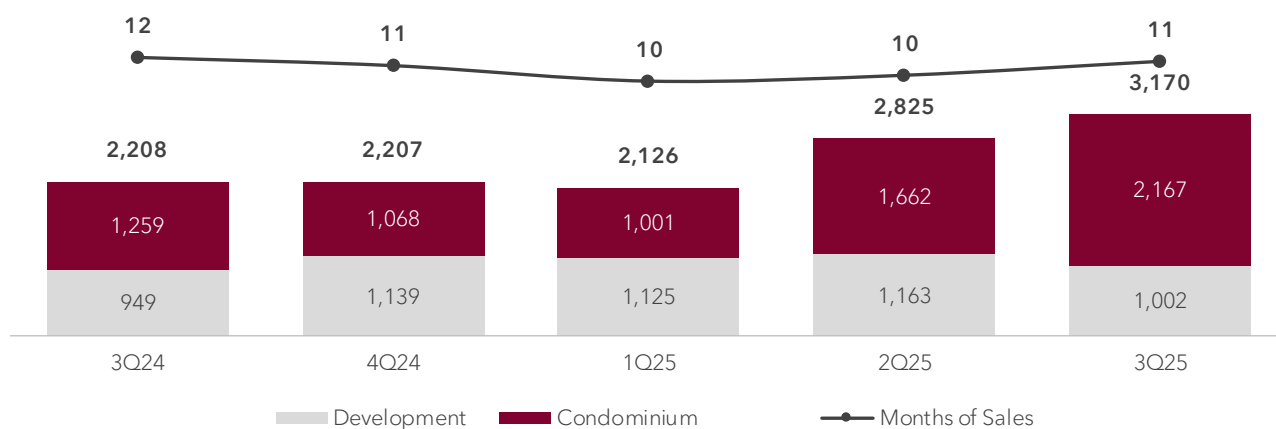
Total				Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
Operation Format (R\$ '000)	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,606	1,002,418	31.6%	340	172,131	1,063	702,623	203	127,665
Condominium ¹	1,436	2,033,862	64.2%	578	1,270,444	856	763,046	2	372
Closed Sales ²	99	133,335	4.2%	-	-	95	120,177	4	13,158
Total	3,141	3,169,615	100.0%	918	1,442,575	2,014	1,585,845	209	141,195

1. Projects launched up to 6 (six) months

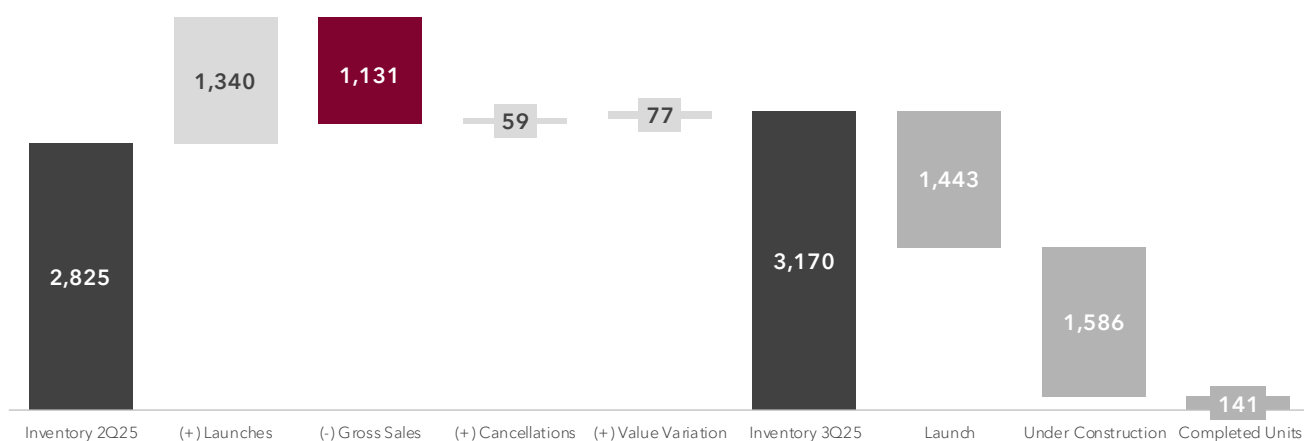
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

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

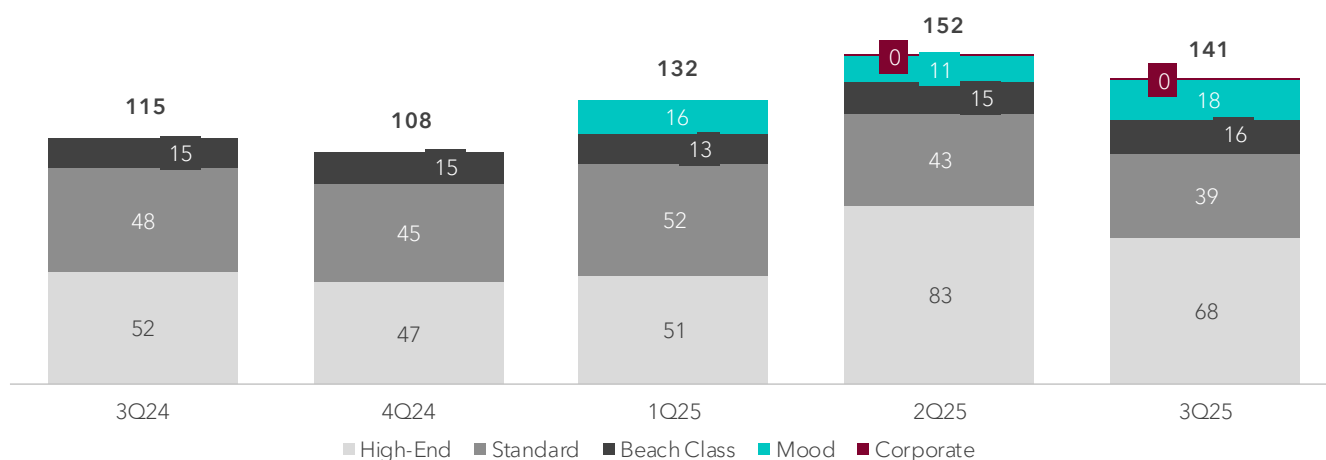
Quarterly Inventory Progress (%MD) (R\$ '000)



Inventory Progress (%MD) 3Q25 (R\$ '000)



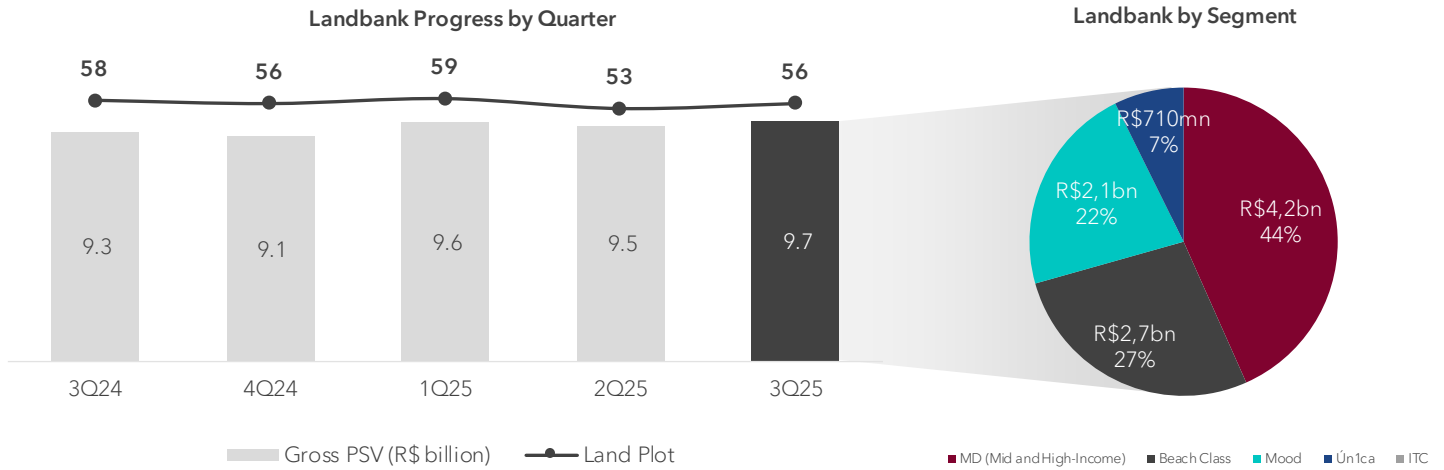
Completed Inventory Breakdown by Segment (%MD) (R\$ '000)



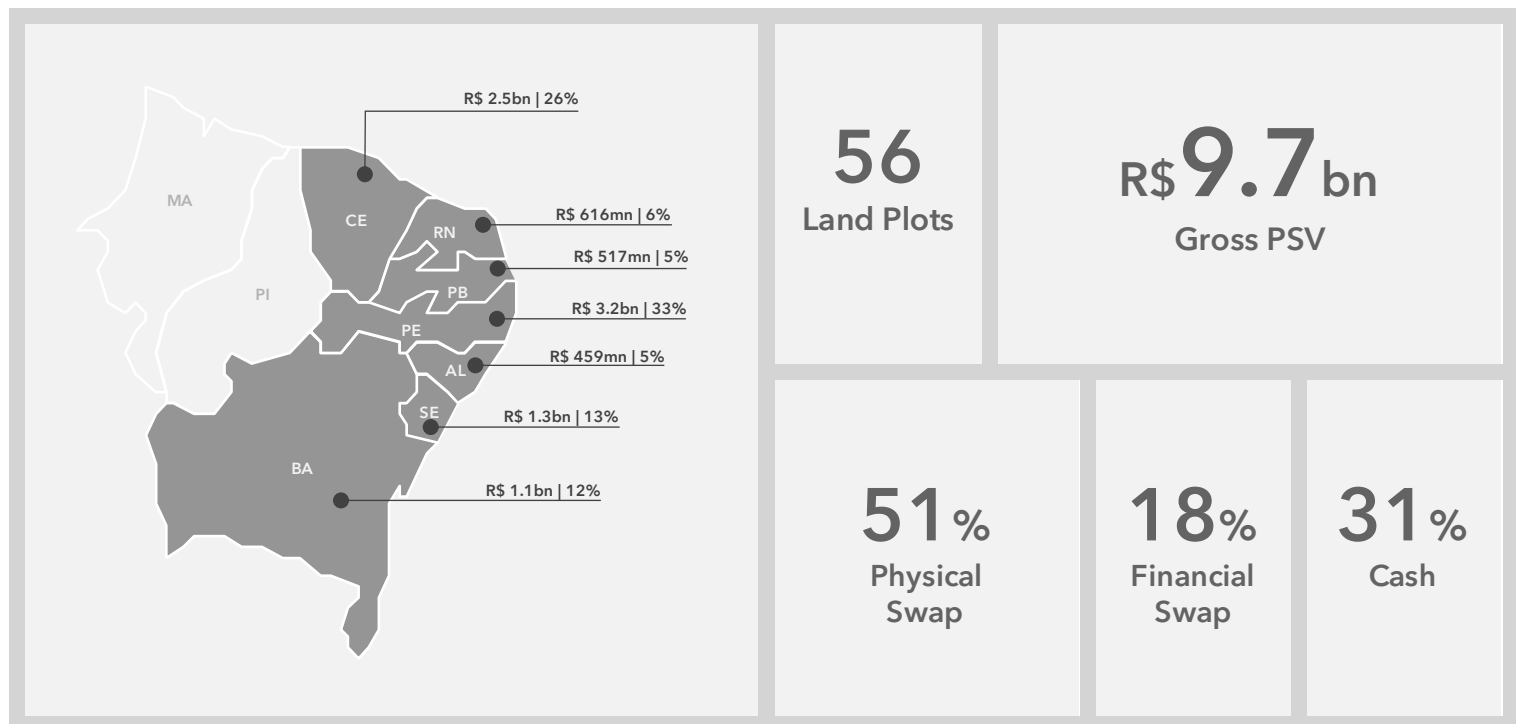
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

LANDBANK

In 3Q25, the Company acquired 7 land plots and ended the quarter with a total of 56 plots, totaling Gross PSV of approximately R\$ 9.7 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region

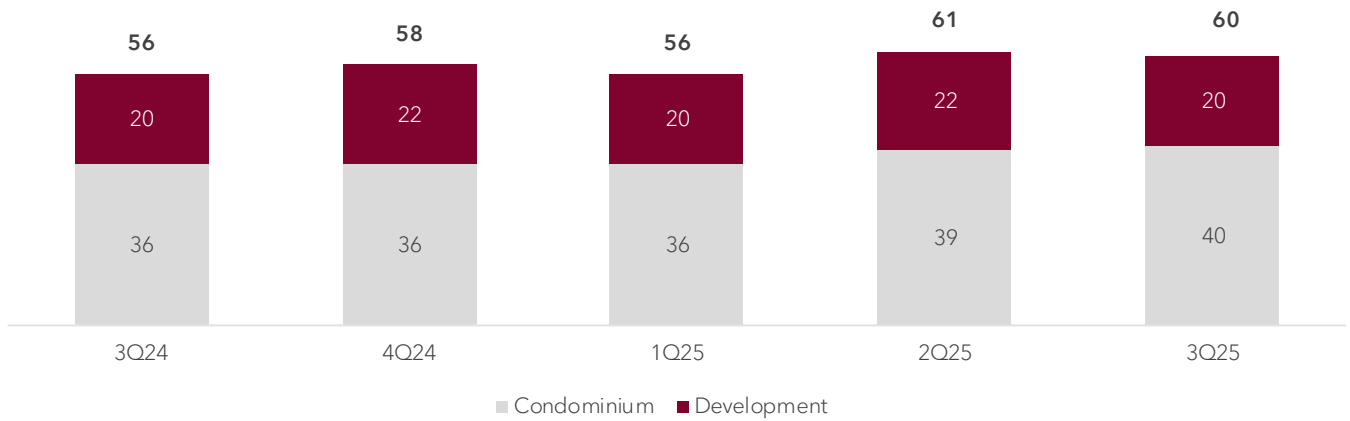


Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

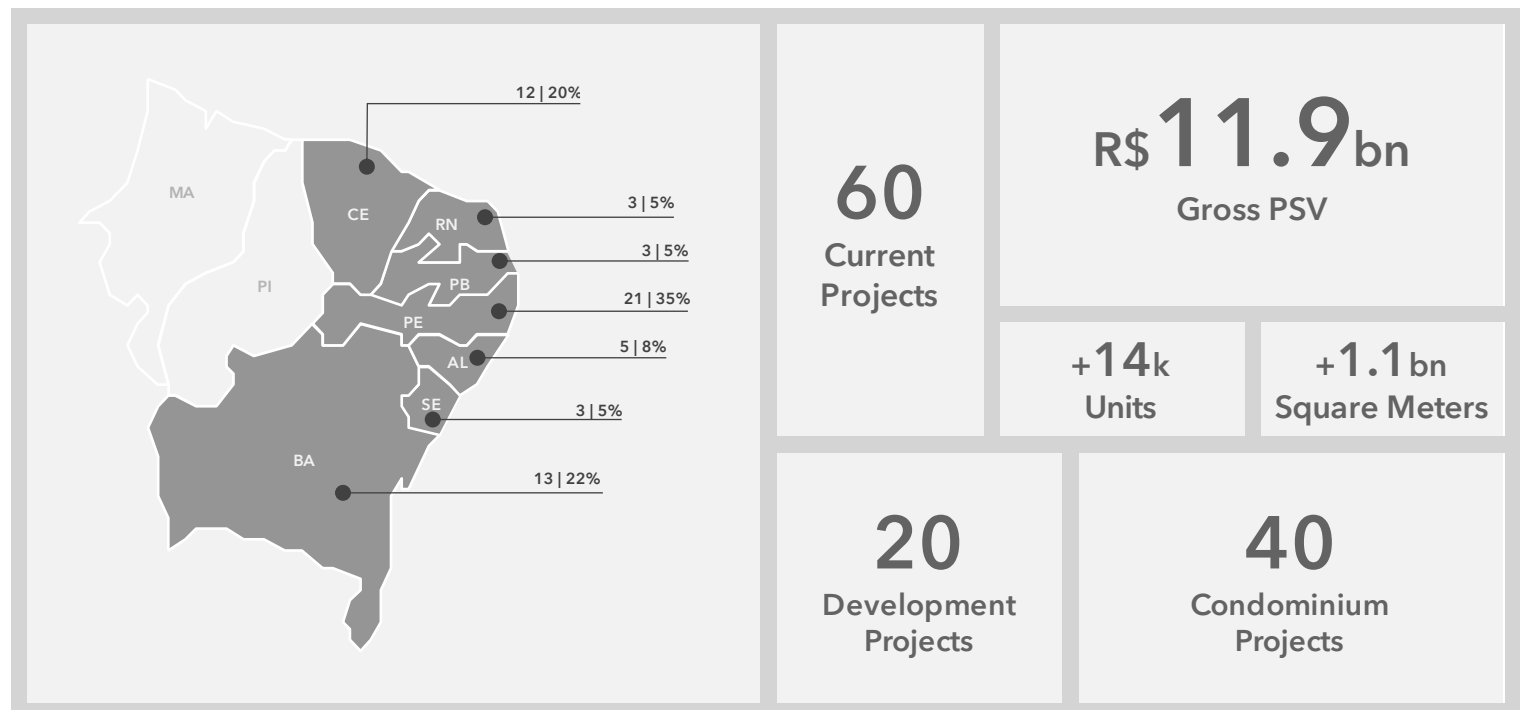
CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 60 projects in progress, 11 launches and 49 worksites in operation. Considering the total number of projects, 40 of them are under the Condominium format and 20 under the Development format. This amount is equivalent to 14,132 units, 1,124,258 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 11,897 million.

Current Projects Progress



Breakdown Distribution – Region



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

PROJECTS DELIVERED

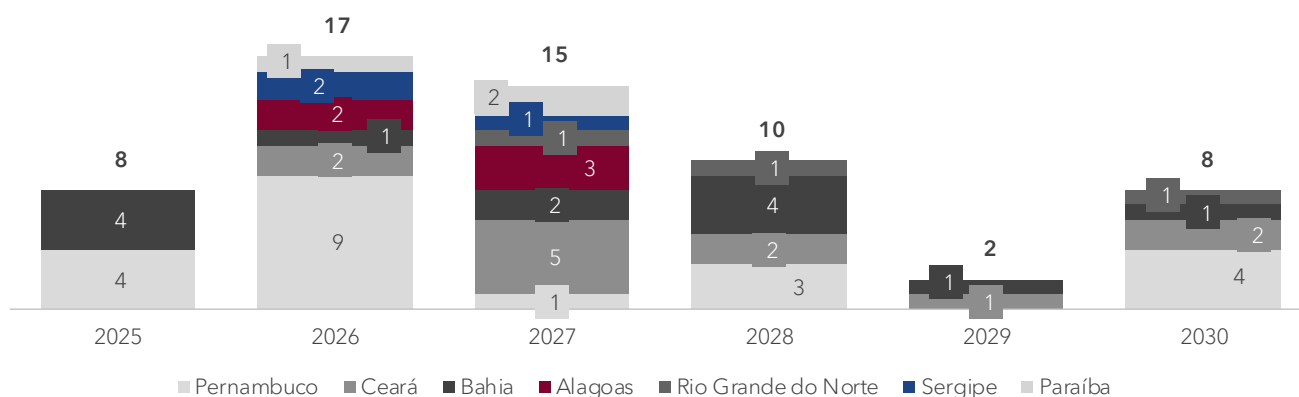
In 3Q25, the Company delivered 6 projects, 2 under the Development operation format and 4 under the Condominium model, totaling Gross PSV of R\$ 458 million and Net PSV of R\$ 362 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales ¹
1° Quarter (5)				1,345	559	499	
2° Quarter (1)				92	100	90	
3° Quarter (6)				710	458	362	
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Development	158	70	64	97%
Casa Isla	Recife/PE	Beach Class	Condominium	26	50	38	100%
Casa Serena	Recife/PE	Beach Class	Condominium	33	74	56	100%
Beach Class Verano	Recife/PE	Beach Class	Condominium	201	88	45	100%
Verdano	Recife/PE	High-End	Condominium	90	61	44	100%
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Development	202	115	115	98%
Total (12)				2,147	1,117	951	

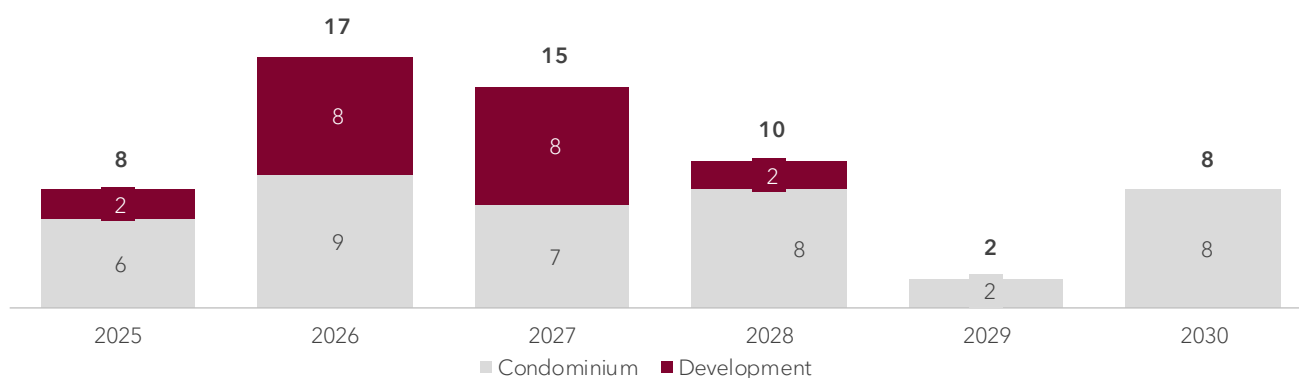
1. In 09.30.2025

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

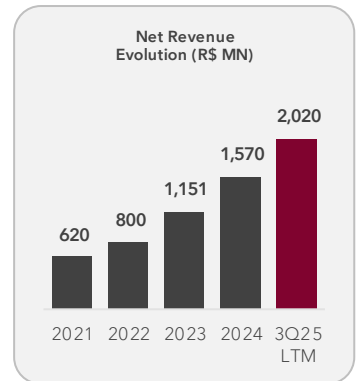
NET REVENUE

Net Revenue totaled R\$ 548.4 million in 3Q25, increase of 9.3% compared to R\$ 501.7 million recorded in 3Q24, and decrease of 17.5% compared to R\$ 664.9 million reported in 2Q25.

The revenue increase compared to the same period of the previous year can be explained, by the positive contribution of the Company's 2 business models. In the Development front, the physical progress of the projects launched during the last years helped the segment revenue growth. In the Condominium front, all of the Fees originated by the operation presented progress.

In the quarter, the Land Development Fee of the projects Lucena Plaza (Recife/PE), Mansão Seara (Fortaleza/CE), Elleve Horto (Salvador/BA) and Beach Class Natal (Natal/RN) were recognized.

In 9M25, Net Revenue reached R\$1,652.3 million, increase of 37.4% compared to R\$1,202.3 million posted in 9M24.



Revenue (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Gross Revenue	593,785	562,825	5.5%	737,521	-19.5%	1,815,520	1,348,974	34.6%
Gross Revenue - Development	264,265	258,617	2.2%	289,461	-8.7%	873,951	746,580	17.1%
Gross Revenue - Condominium	329,520	304,208	8.3%	448,060	-26.5%	941,569	602,394	56.3%
Gross Revenue - Closed Sale	45,251	32,275	40.2%	49,491	-8.6%	142,513	200,370	-28.9%
Condominium - Management Fee	16,091	12,662	27.1%	12,858	25.1%	41,829	32,873	27.2%
Real Estate Consultancy Fee	76,337	72,745	4.9%	68,575	11.3%	159,934	103,020	55.2%
Land Development Fee	191,841	186,526	2.8%	317,136	-39.5%	597,293	266,131	124.4%
Deductions	(45,435)	(61,079)	-25.6%	(72,587)	-37.4%	(163,263)	(146,655)	11.3%
Development Deductions	(24,753)	(40,890)	-39.5%	(46,138)	-46.4%	(106,824)	(102,526)	4.2%
Sales Cancellations	(19,943)	(36,468)	-45.3%	(41,336)	-51.8%	(91,544)	(89,855)	1.9%
Sales and Services Taxes	(4,810)	(4,422)	8.8%	(4,802)	0.2%	(15,280)	(12,671)	20.6%
Condominium Deductions	(20,682)	(20,189)	2.4%	(26,449)	-21.8%	(56,439)	(44,129)	27.9%
Closed Sales Cancellations	1,530	225	580.0%	(3,030)	n/a	(1,652)	(5,960)	-72.3%
Sales and Services Taxes	(22,212)	(20,414)	8.8%	(23,419)	-5.2%	(54,787)	(38,169)	43.5%
Net Revenue	548,350	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,257	1,202,319	37.4%
Development ¹	239,512	217,727	10.0%	243,323	-1.6%	767,127	644,054	19.1%
Condominium ²	308,838	284,019	8.7%	421,611	-26.7%	885,130	558,265	58.6%

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\$ 322.2 million, reduction of 4.0% when compared to 3Q24 and 27.4% compared to 2Q25.

In 9M25, the Total Cost was R\$ 1,056.3 million, increase of 33.4% when compared to 9M24.

Cost (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Total Cost	(322,154)	(335,656)	-4.0%	(443,633)	-27.4%	(1,056,347)	(791,642)	33.4%
Development	(167,260)	(159,001)	5.2%	(169,441)	-1.3%	(535,402)	(475,461)	12.6%
Development Costs	(157,397)	(152,876)	3.0%	(162,138)	-2.9%	(510,391)	(454,203)	12.4%
Financial Expenses Allocated to Cost	(9,863)	(6,125)	61.0%	(7,303)	35.1%	(25,011)	(21,258)	17.7%
Condominium	(154,894)	(176,655)	-12.3%	(274,192)	-43.5%	(520,945)	(316,181)	64.8%

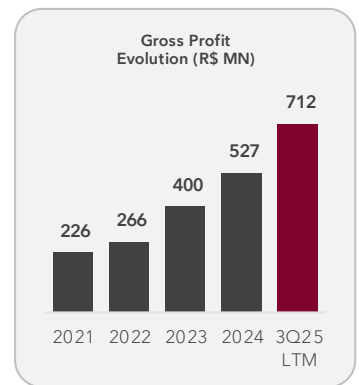
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

In 3Q25, Gross Profit totaled R\$ 226.2 million, increase of 36.2% compared to R\$ 166.1 million reported in 3Q24 and 2.2% compared to R\$ 221.3 million recorded in 2Q25.

In the quarter, Gross Margin was 41.3%, increase of 8.2pp compared to 3Q24 and 8.0pp compared to 2Q25. The Adjusted Gross Margin was 43.0%, increase of 8.7pp compared to 3Q24 and 8.6pp compared to 2Q25.

The improvement in the Company's consolidated Gross Margin compared to previous quarters can be explained by the higher contribution of the Condominium business model, which was benefited from the Land Development Fee recognition of 4 projects during the period. It is worth noting that the land acquisition format (higher physical swap) for these 4 projects, boosted the Condominium model Gross Margin, representing an improvement of 12.0 pp compared to 3Q24 and 14.8 pp compared to 2Q25.

In 9M25, Gross Profit totaled R\$ 595.9 million, increase of 45.1% compared to the same period of the previous year.



Gross Profit (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg.	2 Q 2 5	Chg.	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg.
Development	72,252	58,726	23.0%	73,882	-2.2%	231,725	168,593	37.4%
Gross Margin (%)	30.2%	27.0%	3.2pp	30.4%	-0.2pp	30.2%	26.2%	4.0pp
Adjusted¹ Development	82,115	64,851	26.6%	81,185	1.1%	256,736	189,851	35.2%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	34.3%	29.8%	4.5pp	33.4%	0.9pp	33.5%	29.5%	4.0pp
Condominium	153,944	107,364	43.4%	147,419	4.4%	364,185	242,084	50.4%
Gross Margin (%)	49.8%	37.8%	12.0pp	35.0%	14.8pp	41.1%	43.4%	-2.3pp
Consolidated Gross Profit	226,196	166,090	36.2%	221,301	2.2%	595,910	410,677	45.1%
Gross Margin (%)	41.3%	33.1%	8.2pp	33.3%	8.0pp	36.1%	34.2%	1.9pp
Adjusted¹ Consolidated Gross Profit	236,059	172,215	37.1%	228,604	3.3%	620,921	431,935	43.8%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	43.0%	34.3%	8.7pp	34.4%	8.6pp	37.6%	35.9%	1.7pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 66.0 million in 3Q25, compared to R\$ 47.2 million in 3Q24 and R\$ 54.9 million in 2Q25. Selling Expenses increased 39.8% and 20.0% compared to 3Q24 and 2Q25, respectively.

In the quarter, Selling Expenses represented 5.8% of the total Gross Sales (%MD), increase of 1.4pp compared to 3Q24 and 1.5pp compared to 2Q25.

In 9M25, Selling Expenses represented 5.2% of the total Gross Sales (%MD), in line with 9M24 figure.

Selling Expenses (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Personnel Expenses	(3,312)	(2,582)	28.3%	(3,165)	4.6%	(9,051)	(7,429)	21.8%
Inventory maintenance	(1,845)	(1,456)	26.7%	(2,088)	-11.6%	(5,525)	(3,840)	43.9%
Marketing, Advertising and Communication	(12,740)	(9,943)	28.1%	(11,178)	14.0%	(32,409)	(26,320)	23.1%
Brokerage Commission	(38,805)	(26,671)	45.5%	(28,659)	35.4%	(84,669)	(53,004)	59.7%
Other Expenses	(9,254)	(6,533)	41.7%	(9,852)	-6.1%	(25,349)	(17,803)	42.4%
Total	(65,956)	(47,185)	39.8%	(54,942)	20.0%	(157,003)	(108,396)	44.8%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	1,130,639	1,080,532	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,014,819	2,039,377	47.8%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	5.8%	4.4%	1.4pp	4.3%	1.5pp	5.2%	5.3%	-0.1pp

ADMINISTRATIVE EXPENSES

In 3Q25, Administrative Expenses totaled R\$ 35.7 million, increase of 41.2% compared to 3Q24 and 15.3% compared to 2Q25.

In the quarter, Administrative Expenses represented 6.5% of the Net Revenue, increase of 1.5pp compared to 3Q24 and 1.8pp compared to 2Q25. In 9M25, the index decreased by 0.4pp compared to 9M24.

In the period, Administrative Expenses represented 3.2% of the Gross Sales, increase of 0.9pp compared to 3Q24 and 0.8pp compared to 2Q25. In 9M25, the index decreased by 0.4pp when compared to the same period of the previous year.

Administrative Expenses (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Personnel Expenses	(23,411)	(16,887)	38.6%	(19,043)	22.9%	(58,132)	(46,319)	25.5%
Services Rendered	(8,516)	(4,788)	77.9%	(8,123)	4.8%	(22,942)	(14,354)	59.8%
Depreciation and amortization	(1,365)	(1,489)	-8.3%	(1,371)	-0.4%	(4,711)	(4,631)	1.7%
Other Expenses	(2,441)	(2,141)	14.0%	(2,443)	-0.1%	(7,305)	(6,925)	5.5%
Total	(35,733)	(25,305)	41.2%	(30,980)	15.3%	(93,090)	(72,229)	28.9%
Net Revenue	548,349	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,256	1,202,319	37.4%
Adm. Expenses/Net Revenue	6.5%	5.0%	1.5pp	4.7%	1.8pp	5.6%	6.0%	-0.4pp
Gross Sales (%MD)	1,130,639	1,080,532	4.6%	1,275,574	-11.4%	3,014,819	2,039,377	47.8%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	3.2%	2.3%	0.9pp	2.4%	0.8pp	3.1%	3.5%	-0.4pp

OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 3Q25 totaled negative R\$ 8.4 million, compared to negative R\$ 10.8 million in 3Q24 and negative R\$ 5.4 million in 2Q25.

In 9M25, Other Operational Revenues (Expenses) totaled negative R\$ 22.4 million, reduction of 7.0% when compared to 9M24.

Other Operational Revenues (Expenses) (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	-	-	n/a	8,357	n/a	8,357	-	n/a
Loss of credits and changes in provisions made	(986)	(2,171)	-54.6%	(1,485)	-33.6%	(3,230)	(4,473)	-27.8%
Expenses on legal demands and provisions	(4,204)	(5,909)	-28.9%	(5,452)	-22.9%	(15,787)	(15,128)	4.4%
Other Operational Expenses	(3,177)	(2,696)	17.9%	(6,779)	-53.1%	(11,746)	(4,492)	161.5%
Total	(8,367)	(10,776)	-22.4%	(5,359)	56.1%	(22,406)	(24,093)	-7.0%

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 130.1 million in 3Q25, compared to R\$ 91.4 million in 3Q24 and R\$ 132.8 million in 2Q25.

Adjusted EBITDA margin was 23.7% in 3Q25, compared to 18.2% in 3Q24 and 20.0% in 2Q25, increase of 5.5pp and 3.7pp respectively.

In 9M25, the Adjusted EBITDA totaled R\$ 352.0 million, increase of 49.7%. The margin was 21.3%, increase of 1.7pp when compared to 9M24.

Adjusted ¹ EBITDA (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Total net profit	117,578	89,030	32.1%	120,315	-2.3%	308,276	206,092	49.6%
Income and Social Contribution Taxes (+)	14,726	12,032	22.4%	16,382	-10.1%	42,299	29,701	42.4%
Net Financial Income (+)	(16,229)	(18,201)	-10.8%	(6,529)	148.6%	(26,797)	(29,639)	-9.6%
Depreciation (+)	4,124	2,440	69.0%	3,683	12.0%	11,535	7,775	48.4%
Non-recurring expenses (+)	-	-	n/a	(8,357)	n/a	(8,357)	-	n/a
Capitalized Financial Charges (+)	9,863	6,125	61.0%	7,303	35.1%	25,011	21,258	17.7%
Total Adjusted¹ EBITDA	130,062	91,426	42.259%	132,797	-2.1%	351,967	235,187	49.7%
Net Revenue	548,349	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,256	1,202,319	37.4%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	23.7%	18.2%	5.5pp	20.0%	3.7pp	21.3%	19.6%	1.7pp

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

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 16.2 million, compared to R\$ 18.2 million in 3Q24 and R\$ 6.5 million in 2Q25, reduction of 10.8% compared to 3Q24 and increase of 148.6% compared to 2Q25.

In 9M25, the Net Financial Income decreased 9.6pp compared to the same period of the previous year.

Net Financial Income (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Financial Revenues	44,622	31,841	40.1%	26,481	68.5%	100,686	56,897	77.0%
Income from short terms investments	14,260	9,099	56.7%	10,310	38.3%	33,534	21,115	58.8%
Fines and Interests received	30,277	22,665	33.6%	16,076	88.3%	66,901	35,413	88.9%
Other income	85	77	10.4%	95	-10.5%	251	369	-32.0%
Financial Expenses	(28,393)	(13,640)	108.2%	(19,952)	42.3%	(73,889)	(27,258)	171.1%
Interest on banking loans and financing	(16,533)	(8,741)	89.1%	(10,256)	61.2%	(38,483)	(14,880)	158.6%
Discount and inflation adjustments	(9,698)	(3,554)	172.9%	(8,394)	15.5%	(29,899)	(8,920)	235.2%
Commissions and banking fees	(541)	(420)	28.8%	(573)	-5.6%	(1,637)	(1,562)	4.8%
Other financial expenses	(1,621)	(925)	75.2%	(729)	122.4%	(3,870)	(1,896)	104.1%
Net Financial Income	16,229	18,201	-10.8%	6,529	148.6%	26,797	29,639	-9.6%

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 calculate d by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting to "Lucro Presumido" combined with the "Regime Especial de Trib utação" 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\$ 14.7 million, compared to R\$ 12.0 million in 3Q24 and R\$ 16.4 million in 2Q25, representing an increase of 22.4% YoY and reduction of 10.1% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in 9M25 was R\$ 42.3 million, increase of 42.4% when compared to the same period of the previous year.

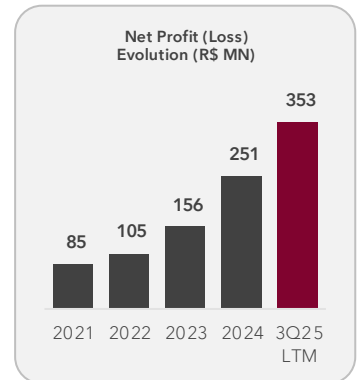
Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(14,726)	(12,032)	22.4%	(16,382)	-10.1%	(42,299)	(29,701)	42.4%

NET PROFIT (LOSS)

Total Net Profit in the quarter was R\$ 117.6 million, increase of 32.1% compared to 3Q24 and reduction of 2.3% compared to 2Q25. Net Margin was 21.4% in 3Q25, increase of 3.7pp compared to 3Q24 and 3.3pp compared to 2Q25.

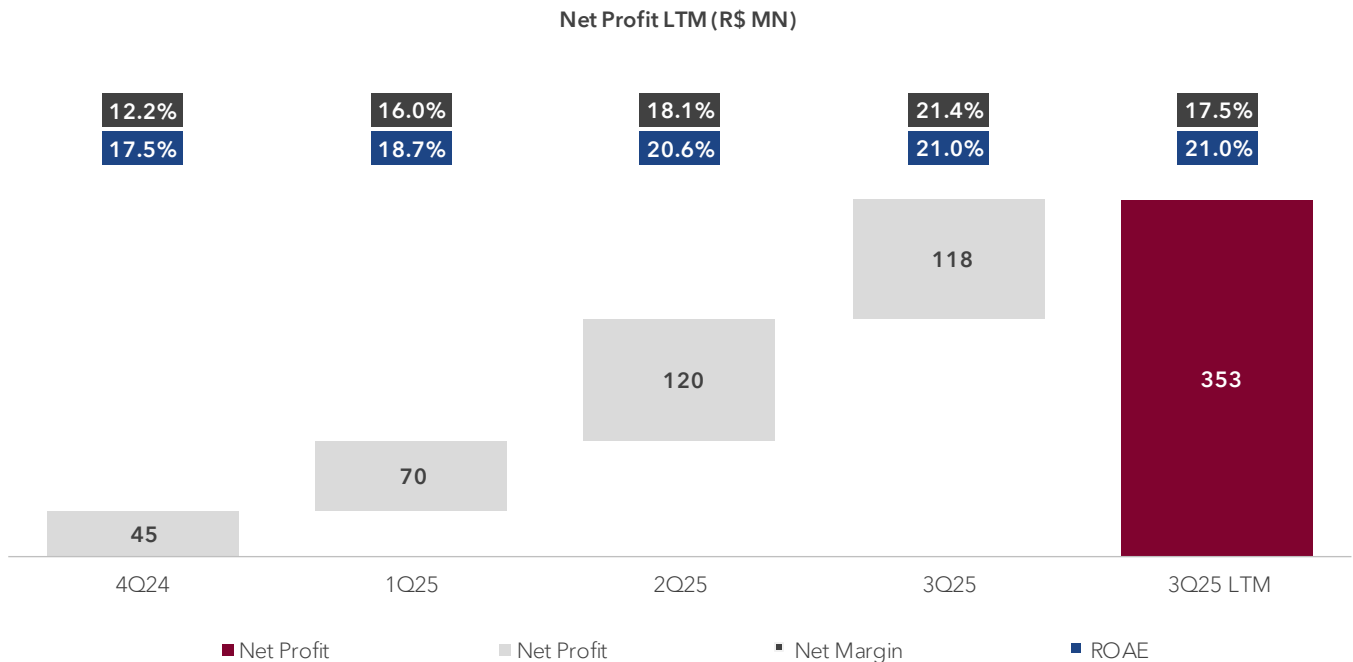
In 9M25, **Total Net Profit was R\$ 308.3 million**, increase of 49.6% when compared to the same period of the previous year. The accumulated Net Margin in the first 9 months of the year was 18.7%, representing an increase of 1.6pp compared to 9M24.

Considering the last twelve months, Net Profit accumulated R\$ 353.2 million.



Net Profit (R\$ '000)	3 Q 2 5	3 Q 2 4	Chg. %	2 Q 2 5	Chg. %	9 M 2 5	9 M 2 4	Chg. %
Total Net Profit	117,578	89,030	32.1%	120,315	-2.3%	308,276	206,092	49.6%
Net Revenue	548,349	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,256	1,202,319	37.4%
Net Margin	21.4%	17.7%	3.7pp	18.1%	3.3pp	18.7%	17.1%	1.6pp
Net Profit (R\$/Share)	1.39	1.06		1.43		3.65	2.46	

Considering the last twelve months total Net Profit, MD recorded 21.0% ROAE, increase of 0.4pp compared to the last quarter.



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 377.7 million with margin of 35.6%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	3 Q25	2 Q25	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,060,746	1,083,628	-2.1%
Expenses to be recognized	683,078	706,047	-3.3%
Total Results to be recognized	377,667	377,581	0.0%
Margin (%)	35.6%	34.8%	0.8pp

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 3Q25, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 402.4 million, increase of 13.8% compared to 2Q25.

Management Fee to be Recognized (R\$ '000)	3 Q25	2 Q25	Chg. %
Management Fee	402,446	353,696	13.8%

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)	3 Q25	2 Q25	Chg. %
Revenue to be recognized	141,673	142,425	-0.5%
Expenses to be recognized	(100,454)	(101,465)	-1.0%
Total Results to be recognized	41,219	40,960	0.6%
Margin (%)	29.1%	28.8%	0.3pp

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 1,847.5 million, increase of 13.2% when compared to 2Q25.

Accounts Receivables (R\$ '000)	3 Q25	2 Q25	Chg. %
Units under construction	891,346	813,178	9.6%
Completed Units	144,176	217,076	-33.6%
Land Sale	796,485	639,296	24.6%
Cancellations provision for sales cancellations	(26,033)	(30,304)	-14.1%
Other trade receivables	41,518	(6,671)	-722.4%
Total	1,847,492	1,632,575	13.2%

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	3 Q25
Current	1,022,120
Noncurrent	825,372
Total	1,847,492

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt position of R\$ 246.4 million, driving the “Net Debt to Equity” ratio to 13.6%, representing an increase of 2.9pp when compared to 2Q25.

In the quarter, the Company recorded a negative free cash flow of R\$ 64.7 million. Considering the last twelve months, the Company presented a negative free cash flow of R\$ 77.4 million (ex-dividends).

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	3 Q 2 5	2 Q 2 5	Chg. %
Real Estate Receivables Certificates and Debentures	643,260	355,298	81.0%
Real Estate Borrowings and Financing	165,619	143,008	15.8%
Gross Debt	808,879	498,306	62.3%
Cash & Cash Equivalents (-)	(355,358)	(241,887)	46.9%
Investments (-)	(207,105)	(74,723)	177.2%
Cash Available (-)	(562,463)	(316,610)	77.7%
Net Debt (Cash)	246,416	181,696	35.6%
Equity	1,817,236	1,697,236	7.1%
Net Debt / Equity	13.6%	10.7%	2.9pp

In 3Q25, the total debt was R\$ 808.9 million.

		Debt		Debt				
Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	2Q25	3Q25	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	-	-	1	6	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	14,125	17,708	-	-	17,708	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	7,407	3,859	-	965	2,894	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	2,358	9,221	-	-	384	4,611	4,226
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	50,500	56,507	-	56,507	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	-	3,310	-	-	3,310	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	-	10,774	-	-	10,774	-	-
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	20,808	26,464	26,464	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	32,555	27,758	8,333	19,425	-	-	-
SFH Banco Bocom	2,70% a.a. + CDI	7,592	-	-	-	-	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	7,658	10,011	-	3,893	6,118	-	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	87,112	93,325	-	93,325	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	100,167	98,994	-	33,009	32,987	32,998	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	150,987	149,219	-	49,756	49,723	49,740	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	-	276,709	-	-	-	-	276,709
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% + IPCA	-	17,712	-	-	-	-	17,712
Opea Securitizadora S/A1	3,00% a.a. + CDI	17,032	7,302	-	-	-	7,302	-
Total		498,306	808,879	34,797	256,879	123,900	94,655	298,647

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

The Company ended the period with 326,382 shares in treasury, equivalent to 0.4% of MD's total capital.

Share Buyback	3 Q 2 5	2 Q 2 5	Chg. %
Shares in Treasury (R\$ '000)	3,747	2,996	25.1%
#Share	326,382	291,382	12.0%

SUBSEQUENT EVENT

DIVIDENDS

The Company's Board of Directors approved, at a meeting held on this date, the distribution of dividends in the total amount of R\$ 50,749,795.80 (fifty million, seven hundred forty-nine thousand, seven hundred ninety-five reais and eighty centavos), corresponding to the value of R\$ 0,60 per common share issued by the Company.

Holders of the Company's shares on November 14th, 2025 will be entitled to the dividends, respecting trades carried out up to and including that date. The Company's shares will be traded ex-dividend on B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3") as of November 17th, 2025.

The dividends will be paid in local currency on November 26th, 2025 and there will be no monetary restatement or interest between the date of declaration of the dividends and the date of actual payment of the dividends.

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)	3Q25	2Q25	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	355,358	241,887	46.9%
Investments	207,039	74,723	177.1%
Accounts Receivables	1,022,120	910,100	12.3%
Inventory	821,379	745,683	10.2%
Recoverable Taxes	14,066	12,536	12.2%
Prepaid Expenses	23,088	21,215	8.8%
Other Receivables	268,105	301,815	-11.2%
Total Current Assets	2,711,155	2,307,959	17.5%
Noncurrent Assets			
Financial Investments	66	-	0.0%
Accounts Receivables	825,372	722,475	14.2%
Inventory	411,324	588,429	-30.1%
Prepaid Expenses	19,320	19,433	-0.6%
Other Noncurrent Assets	1,283,187	711,465	80.4%
Investments	4,775	4,839	-1.3%
Investments Properties	123,571	123,571	0.0%
Property and Equipment	107,064	93,993	13.9%
Intangible Assets	3,976	4,315	-7.9%
Total Noncurrent Assets	2,778,655	2,268,520	22.5%
Total Assets	5,489,810	4,576,479	20.0%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	34,797	35,504	-2.0%
Payroll and Related Taxes	65,362	57,698	13.3%
Payables Acquisitions of Properties	269,762	236,856	13.9%
Related Parties	18,427	18,132	1.6%
Advances from Costumers	388,666	424,640	-8.5%
Deferred Taxes	50,205	42,279	18.7%
Warranty Provision	7,450	6,382	16.7%
Other Current Liabilities	95,703	87,172	9.8%
Total Current Liabilities	930,372	908,663	2.4%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	774,082	462,802	67.3%
Deferred Taxes	46,687	42,381	10.2%
Advances from Costumers	1,583,191	1,153,861	37.2%
Payroll and Related Taxes	939	1,015	-7.5%
Other Noncurrent Liabilities	337,303	310,521	8.6%
Total Noncurrent Liabilities	2,742,202	1,970,580	39.2%
Equity			
Capital	1,306,225	1,306,976	-0.1%
Capital Reserve	35,264	32,091	9.9%
Profit Reserve	68,051	68,051	0.0%
Accumulated Losses	343,006	225,180	52.3%
Valuation Adjustments to Equity	58,543	58,543	0.0%
Noncontrolling Interests	6,147	6,395	-3.9%
Total Equity	1,817,236	1,697,236	7.1%
Total Liabilities	3,672,574	2,879,243	27.6%
Total Liabilities and Equity	5,489,810	4,576,479	20.0%

APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	3Q25	3Q24	Chg. %	2Q25	Chg. %	9M25	9M24	Chg. %
Net Revenue	548,349	501,746	9.3%	664,934	-17.5%	1,652,256	1,202,319	37.4%
Costs related to Inventory	(322,153)	(335,656)	-4.0%	(443,633)	-27.4%	(1,056,346)	(791,642)	33.4%
Gross Profit	226,196	166,090	36.2%	221,301	2.2%	595,910	410,677	45.1%
Gross Margin	41.3%	33.1%	8.2pp	33.3%	8.0pp	36.1%	34.2%	1.9pp
Selling Expenses	(65,956)	(47,185)	39.8%	(54,942)	20.0%	(157,003)	(108,396)	44.8%
G&A	(35,733)	(25,305)	41.2%	(30,980)	15.3%	(93,090)	(72,229)	28.9%
Other Operational Expenses	(8,367)	(10,776)	-22.4%	(5,359)	56.1%	(22,406)	(24,093)	-7.0%
Share of Profit (Loss) on Investees	(65)	37	n/a	148	n/a	367	195	88.2%
Operational Profit (Loss)	116,075	82,861	40.1%	130,168	-10.8%	323,778	206,154	57.1%
Operational Margin	21.2%	16.5%	4.7pp	19.6%	1.6pp	19.6%	17.1%	2.5pp
Finance Income	44,622	31,841	40.1%	26,481	68.5%	100,686	56,897	77.0%
Finance Expenses	(28,393)	(13,640)	108.2%	(19,952)	42.3%	(73,889)	(27,258)	171.1%
Net Finance Income	16,229	18,201	-10.8%	6,529	148.6%	26,797	29,639	-9.6%
Losses Before Taxes	132,304	101,062	30.9%	136,697	-3.2%	350,575	235,793	48.7%
Income Tax and Social Contribution - Current	(9,071)	(6,737)	34.6%	(10,655)	-14.9%	(28,146)	(22,337)	26.0%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(5,655)	(5,295)	6.8%	(5,727)	-1.3%	(14,153)	(7,364)	92.2%
Income Tax and Social Contribution	(14,726)	(12,032)	22.4%	(16,382)	-10.1%	(42,299)	(29,701)	42.4%
Profit for the Period (Loss)	117,578	89,030	32.1%	120,315	-2.3%	308,276	206,092	49.6%
Noncontrolling interests	(248)	(130)	90.8%	(237)	4.6%	(300)	(352)	-14.8%
Company's owners	117,826	89,160	32.2%	120,552	-2.3%	308,576	206,444	49.5%
Net Margin	21.4%	17.7%	3.7pp	18.1%	3.3pp	18.7%	17.1%	1.6pp

APPENDIX III - CASH FLOW

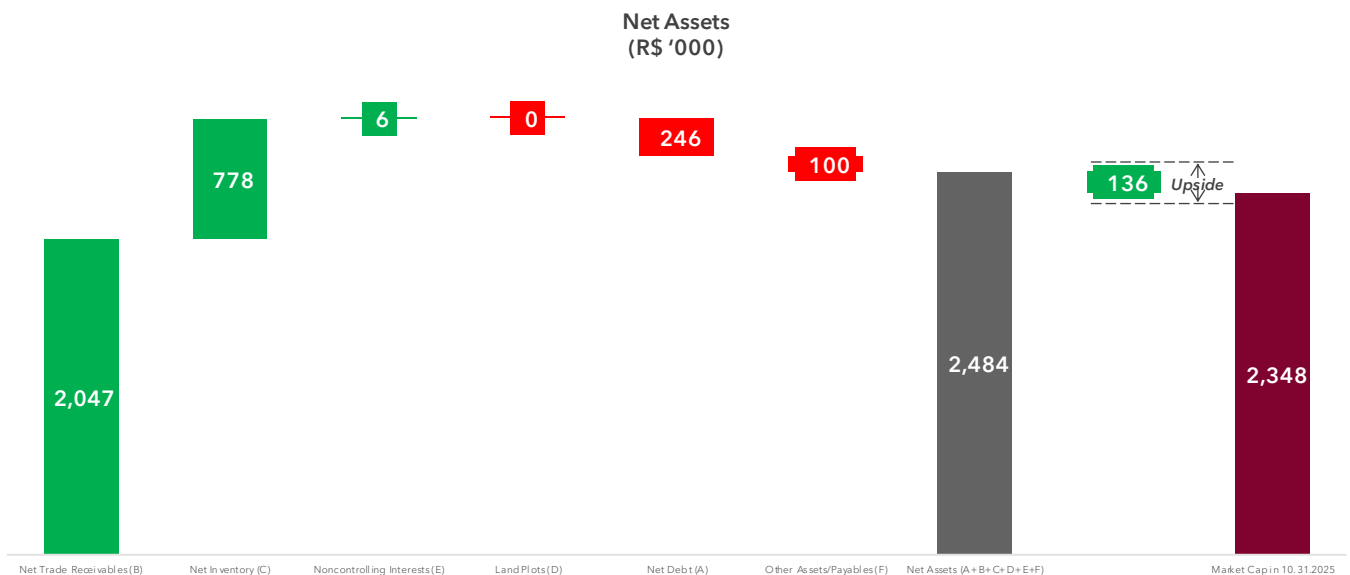
Cash Flow (R\$ '000)	3Q25	2Q25
Profit (Loss)	117,578	120,315
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:		
Deferred Taxes	12,232	12,594
Depreciation and Amortization	4,124	3,683
Share Profit (Loss) in Investors	65	(148)
Finance Costs	16,533	10,256
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	(4,648)	(4,353)
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	4,564	3,726
Adjustment to Present Value	(1,520)	(1,197)
Warranty Provisions	2,831	2,005
Provision for Risks	290	362
Investment Properties	-	(8,357)
Appropriation of the Stock Plan	3,173	378
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	(208,749)	(215,308)
Properties for Sale	(47,715)	(194,289)
Recoverable Taxes	(1,530)	(3,052)
Prepaid Expenses	(1,760)	(4,237)
Judicial Deposits	(1,382)	(1,845)
Other Credits	(58,046)	(20,517)
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	5,747	8,950
Payables for Acquisition of Properties	58,066	249,259
Payroll and Related Taxes	17,479	3,289
Advances from Customers	68,887	(28,981)
Noncontrolling Interests	(3,615)	1,503
Other Payables	(3,828)	52,387
Income Tax and Social Contribution Paid	(9,562)	(8,011)
Interest Paid	(22,292)	(16,664)
Net Cash Provided by Operating Activities	(53,078)	(38,252)
Cash Flow from Investing Activities:		
Acquisition of financial securities	(171,049)	(25,387)
Property and Equipment	38,667	149,700
Acquisition of Assets from Assets	(16,856)	(20,666)
Capital increase in Investees	(1)	22,945
Net Cash Provided by Investing Activities	(149,239)	126,592
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	295	14,150
Repayment of Borrowings and Financing	(53,944)	(89,815)
Releases of Funds	370,188	56,509
Issue of Shares	-	11,506
Share Buyback	(751)	-
Stock Options Exercised	-	(3,316)
Dividends Paid	-	(50,000)
Participation of Non-Controlling Shareholders	-	10,659
Net Cash Used in Financing Activities	315,788	(50,307)
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	113,471	38,033
At the Beginning of the Period	241,887	203,854
At the End of the Period	355,358	241,887

APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25
Orquidário	4Q20	BA	Standard	89%	90%	92%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardino	2Q21	CE	Standard	97%	97%	97%	97%	93%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	95%	95%	95%	95%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Meireles	3Q21	CE	Beach Class	100%	100%	100%	99%	100%	88%	97%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	80%	81%	81%	86%	88%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	100%	100%	100%	99%	99%	60%	70%	81%	91%	94%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	99%	73%	81%	89%	94%	96%
Platz	2Q22	CE	Standard	67%	78%	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	66%	68%	71%	72%	77%	63%	69%	74%	82%	86%
Florata	2Q22	RN	High-End	37%	47%	50%	47%	48%	91%	98%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	95%	98%	99%	98%	99%	64%	76%	87%	97%	100%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	67%	69%	73%	76%	80%	43%	48%	53%	61%	70%
Arborê	4Q22	CE	Mood	83%	86%	89%	92%	91%	88%	95%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	54%	56%	58%	62%	70%	48%	58%	68%	79%	90%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	52%	58%	67%	78%	90%	37%	43%	50%	57%	64%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	74%	80%	88%	95%	96%	31%	37%	45%	53%	61%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	73%	79%	84%	89%	89%	37%	49%	66%	76%	89%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	81%	90%	90%	96%	97%	48%	68%	86%	99%	100%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	64%	82%	82%	82%	84%	92%	97%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	26%	36%	40%	43%	52%	21%	23%	28%	34%	38%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	59%	67%	69%	72%	76%	18%	19%	24%	29%	39%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	12%	15%	20%	27%	28%	23%	30%	34%	41%	49%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	28%	34%	38%	46%	49%	13%	13%	15%	18%	23%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	n/a	33%	57%	88%	91%	n/a	13%	14%	16%	19%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	n/a	19%	23%	30%	31%	n/a	12%	16%	24%	40%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	n/a	55%	72%	91%	97%	n/a	22%	22%	24%	31%
Mood Murilópolis	1Q25	AL	Mood	n/a	n/a	20%	37%	41%	n/a	n/a	12%	13%	15%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	n/a	n/a	40%	64%	76%	n/a	n/a	18%	18%	21%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	n/a	n/a	n/a	13%	22%	n/a	n/a	n/a	21%	21%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	n/a	n/a	n/a	81%	96%	n/a	n/a	n/a	12%	13%
Mood Epitácio	2Q25	PB	Mood	n/a	n/a	n/a	7%	10%	n/a	n/a	n/a	19%	22%
Development (31)													

APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	3Q25
Cash And Short-Term Investments	562,463
Borrowings, to be Paid	(808,879)
Net Debt (A)	(246,416)
Trade Receivables On-Balance	1,873,525
Trade Receivables Off-Balance	1,058,230
Advances From Customers	(89,907)
Taxes on Trade Receivables	(113,674)
Cost to be Recognized - Units Sold	(681,606)
Net Trade Receivables (B)	2,046,568
Market Value Inventory	1,135,753
Taxes on Inventory Sales	(45,430)
Cost to be Recognized - Inventory	(312,071)
Net Inventory (C)	778,252
Land Inventory On-Balance	2,291,974
Land Debt On-Balance	(808,990)
Land Launched Debt	(1,483,291)
Land Plots (D)	(307)
Noncontrolling Interests (E)	6,147
Other Assets	291,085
Other Payables	(391,416)
Other Assets/Payables (F)	(100,331)
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	2,483,913



APPENDIX VI - INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Format	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Antônio Pereira	PE	High-End	Development	100%	2Q11	Residence	1	1,500
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2011	Mar de Itapuã	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	1	191
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	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	16	2,700
2015	Bosque das Acácias	CE	Standard	Development	100%	1Q22	Residence	2	647
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	1,033
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	99%	4Q25	Residence	15	21,412
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	93%	1Q26	Residence	6	24,222
2021	Dumare	BA	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	1	1,678
2021	Les Amis	RN	High-End	Development	100%	2Q24	Residence	4	3,373
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	26	13,436
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	20	10,424
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	1	890
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	65%	3Q26	Residence	5	7,586
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	65%	3Q26	Residence	19	30,503
2022	Arboré	CE	Mood	Development	100%	1Q25	Residence	32	15,737
2022	Platz	CE	High-End	Development	100%	1Q25	Residence	6	6,936
2022	Florata Tirol	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	43	52,821
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	100%	3Q25	Residence	3	2,562
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	96%	1Q26	Residence	4	3,565
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	High-End	Development	77%	2Q26	Residence	2	3,431
2022	Lanai Beach	AL	High-End	Development	69%	3Q26	Residence	61	60,773
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	64%	3Q26	Residence	20	11,836
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	64%	3Q26	Residence	30	25,866
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	43%	1Q27	Residence	56	32,614
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	43%	1Q27	Residence	2	1,645
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	38%	1Q27	Residence	22	70,837
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	36%	2Q27	Residence	28	32,293
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	36%	2Q27	Residence	2	1,650
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	21	10,970
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	100%	3Q25	Residence	4	2,288
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	79%	2Q26	Residence	27	29,714
2023	Miraflor	CE	Mood	Development	79%	2Q26	Residence	32	15,763
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Development	48%	3Q26	Residence	7	5,236
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	48%	4Q26	Residence	13	15,440
2023	Concept João Pessoa	PB	High-End	Condominium	24%	2Q27	Residence	59	22,189
2023	Concept João Pessoa	PB	High-End	Closed Sales	24%	2Q27	Residence	1	326
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	24%	3Q27	Residence	78	56,408
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	24%	3Q27	Residence	4	2,851
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	26%	4Q27	Residence	6	14,427
2023	Poème	BA	High-End	Closed Sales	26%	4Q27	Residence	1	2,450
2023	Aymê Boa Viagem	PE	High-End	Condominium	32%	1Q28	Residence	1	1,916
2023	Concept João Farinha	PE	Standard	Condominium	15%	1Q28	Residence	9	5,818
2023	Concept João Farinha	PE	Standard	Closed Sales	15%	1Q28	Residence	1	878
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	13%	1Q28	Residence	20	16,383
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	13%	1Q28	Residence	1	1,142
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	13%	2Q28	Residence	114	51,346
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	13%	2Q28	Residence	11	4,421
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	20%	1Q27	Residence	52	24,150
2024	Concept Jardins	SE	Standard	Development	20%	1Q27	Cabinet	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	27%	1Q27	Residence	186	86,128
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	28%	2Q27	Residence	165	93,999
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	17%	3Q27	Residence	95	75,868
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	11%	3Q27	Residence	11	6,494
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	10%	4Q27	Residence	124	74,231
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	9%	1Q28	Store	1	2,456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	9%	1Q28	Residence	6	3,767
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	10%	1Q28	Residence	21	16,281
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	12%	3Q28	Residence	16	17,515
2024	Rivê	BA	High-End	Closed Sales	12%	3Q28	Residence	1	1,244
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q28	Residence	250	254,412
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	1%	4Q28	Commercial	105	74,511
2024	Trairi 517	RN	High-End	Condominium	6%	1Q29	Residence	43	71,139
2024	Trairi 517	RN	High-End	Closed Sales	6%	1Q29	Residence	1	1,567
2024	Edif. Petra	RN	High-End	Development	6%	1Q29	Residence	1	830
2025	Mood Eptácio	PB	Mood	Development	0%	3Q27	Residence	154	81,404
2025	Mood Munilópolis	AL	Mood	Development	4%	4Q27	Residence	138	67,565
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	9	5,183
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	0%	1Q28	Residence	177	85,544
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	6%	2Q28	Residence	100	52,310
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	58	21,062
2025	Casa Sombrios	BA	High-End	Condominium	0%	3Q29	Residence	39	86,430
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Condominium	0%	3Q29	Residence	59	105,547
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Residence	32	38,446
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Store	11	27,988
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Residence	120	345,869
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	3Q30	Store	3	6,152
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Store	3	5,255
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	123	328,666
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	140	123,914
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	29	267,546
Total								3,141	3,169,615

[Back](#)

APPENDIX VII - LANDBANK

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex -Swap (R\$ MN)
Plot 1	AL	Sep-24	Beach Class	41	240	123	99
Plot 2	AL	Aug-23	Mood	59	316	127	116
Plot 3	AL	Aug-21	High-End	103	80	99	82
Plot 4	AL	Aug-21	Beach Class	41	240	109	90
Plot 5	BA	Aug-25	Mood	59	516	285	262
Plot 6	BA	Dec-24	Mood	63	384	205	184
Plot 7	BA	Jun-24	Mood	59	546	269	252
Plot 8	BA	Dec-19	Beach Class	44	438	347	347
Plot 9	BA	Dec-19	High-End	157	68	161	161
Plot 10	CE	Sep-25	High-End	300	64	269	269
Plot 11	CE	Sep-25	High-End	130	128	229	229
Plot 12	CE	Sep-25	Un1ca	42	474	144	132
Plot 13	CE	Sep-25	Un1ca	42	474	144	132
Plot 14	CE	Sep-25	Beach Class	40	448	241	210
Plot 15	CE	Sep-25	High-End	275	70	270	229
Plot 16	CE	Sep-24	Mood	60	450	210	210
Plot 17	CE	Sep-24	Mood	80	318	205	205
Plot 18	CE	Jun-24	Mood	62	236	107	107
Plot 19	CE	May-24	Un1ca	58	300	126	126
Plot 20	CE	Mar-24	High-End	180	120	280	280
Plot 21	CE	May-23	Mood	59	474	196	168
Plot 22	CE	May-23	Mood	63	236	105	105
Plot 23	PB	Feb-25	High-End	96	99	106	85
Plot 24	PB	Jul-23	Beach Class	41	354	148	130
Plot 25	PB	Jul-22	High-End	105	100	103	88
Plot 26	PB	Dec-21	High-End	103	150	160	131
Plot 27	PE	Mar-25	High-End	165	266	460	372
Plot 28	PE	Jun-25	Beach Class	46	333	328	328
Plot 29	PE	Dec-24	Beach Class	37	601	283	205
Plot 30	PE	May-24	Beach Class	60	384	245	199
Plot 31	PE	May-24	Beach Class	31	528	168	136
Plot 32	PE	Jun-24	Beach Class	68	327	346	253
Plot 33	PE	Dec-23	High-End	194	35	109	97
Plot 34	PE	Apr-23	Mood	62	528	228	185
Plot 35	PE	Mar-22	High-End	113	90	153	138
Plot 36	PE	Jun-08	High-End	49	532	472	456
Plot 37	PE	Jun-08	High-End	151	135	405	337
Plot 38	RN	Jan-25	Mood	65	158	86	75
Plot 39	RN	Mar-25	Standard	32	240	82	82
Plot 40	RN	Jul-24	Un1ca	65	402	174	174
Plot 41	RN	Jul-24	Un1ca	65	284	123	123
Plot 42	RN	Dec-23	Beach Class	57	130	70	59
Plot 43	RN	Nov-22	High-End	108	72	82	67
Plot 44	SE	Jun-25	Standard	36	200	79	79
Plot 45	SE	Jun-25	Standard	51	200	113	113
Plot 46	SE	Jun-25	Mood	75	200	120	120
Plot 47	SE	Mar-25	Beach Class	41	204	112	94
Plot 48	SE	Sep-24	Beach Class	46	288	131	118
Plot 49	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 50	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 51	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 52	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 53	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 54	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 55	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
Plot 56	SE	Jul-22	Standard	73	114	72	72
56 Plots				4,559	14,375	9,715	8,815

[Back](#)

APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 3Q25 (5)				1,394	1,503	1,340	90,902
Elleve Horto	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	126	119	20,093
MD Corporate	Recife/PE	Corporate	Condominium	200	541	441	22,868
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	311	225	183	9,484
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condominium	241	92	78	14,880
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	568	519	519	23,577
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
Under Construction (49)				11,601	7,916	6,689	825,384
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Development	450	216	182	58,294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Development	264	125	111	28,982
Casa Sombrieros	Salvador/BA	High-End	Condominium	60	125	109	15,766
Mood Candelária	Natal/RN	Mood	Development	270	130	117	17,400
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	Mood	Development	236	147	147	18,763
Mood Costa Azul	Salvador/BA	Mood	Development	239	200	195	20,568
Tairi 517	Natal/RN	High-End	Condominium	72	112	92	11,683
Infinity Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	554	429	429	25,026
Casa Mauá	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	117	242	201	18,379
Beach Class Manguinhos	Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	524	539	377	45,757
Mood Aurora	Recife/PE	Mood	Development	320	146	118	18,448
Concept Jardins	Aracaju/SE	Standard	Development	270	104	88	11,171
Mansão Bahia	Salvador/BA	High-End	Condominium	32	296	296	18,457
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	Mood	Development	249	136	136	15,027
Jardins do Parque	Maceió/AL	Standard	Development	240	172	141	16,171
Beach Class Iracema	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	279	99	69	8,647
Rivê	Salvador/BA	High-End	Condominium	132	146	137	14,897
Aymê Boa Viagem	Recife/PE	High-End	Condominium	68	108	75	8,210
Beach Class Cumbuco	Praia do Cumbuco/CE	Beach Class	Condominium	640	237	197	25,710
Concept João Pessoa	João Pessoa/PB	Standard	Condominium	229	82	69	8,317
Venice João Farinha	Recife/PE	High-End	Condominium	90	107	74	9,474
Poème	Salvador/BA	High-End	Condominium	72	145	132	13,575
Beach Class Patacho	Praia do Patacho/AL	Beach Class	Condominium	360	152	125	16,348
Mirante Ruy Carneiro	João Pessoa/PB	High-End	Development	160	172	141	17,311
Concept Pina	Recife/PE	Standard	Condominium	200	82	58	7,069
Concept Jatiúca	Maceió/AL	Standard	Development	212	78	64	6,413
Miraflor	Fortaleza/CE	Standard	Development	300	125	125	18,078
Beach Class Unique	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	492	231	206	20,862
Beach Class Porto das Dunas	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	297	156	156	16,413
Casa Jardins	Aracaju/SE	High-End	Development	108	109	93	12,123
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	536	210	162	20,875
Casa Boris	Fortaleza/CE	High-End	Development	140	354	278	25,738
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275	32,779
Lanai	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228	31,168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	127	108	11,343
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	591	206	153	22,171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Development	136	147	147	15,824
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53	6,483
Edifício Líbano	Recife/PE	High-End	Condominium	297	143	96	14,183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30	4,220
Novo Lucsim	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	138	9,225
Mirage	Recife/PE	High-End	Condominium	84	88	72	11,865
Moinho	Recife/PE	Standard	Condominium	253	76	58	10,713
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	268	77	60	10,352
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	High-End	Condominium	69	84	56	10,633
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	High-End	Condominium	93	125	92	12,716
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	High-End	Condominium	76	75	75	11,256
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	High-End	Condominium	37	78	72	9,324
Total (60)				14,132	11,897	9,892	1,124,258

[Back](#)

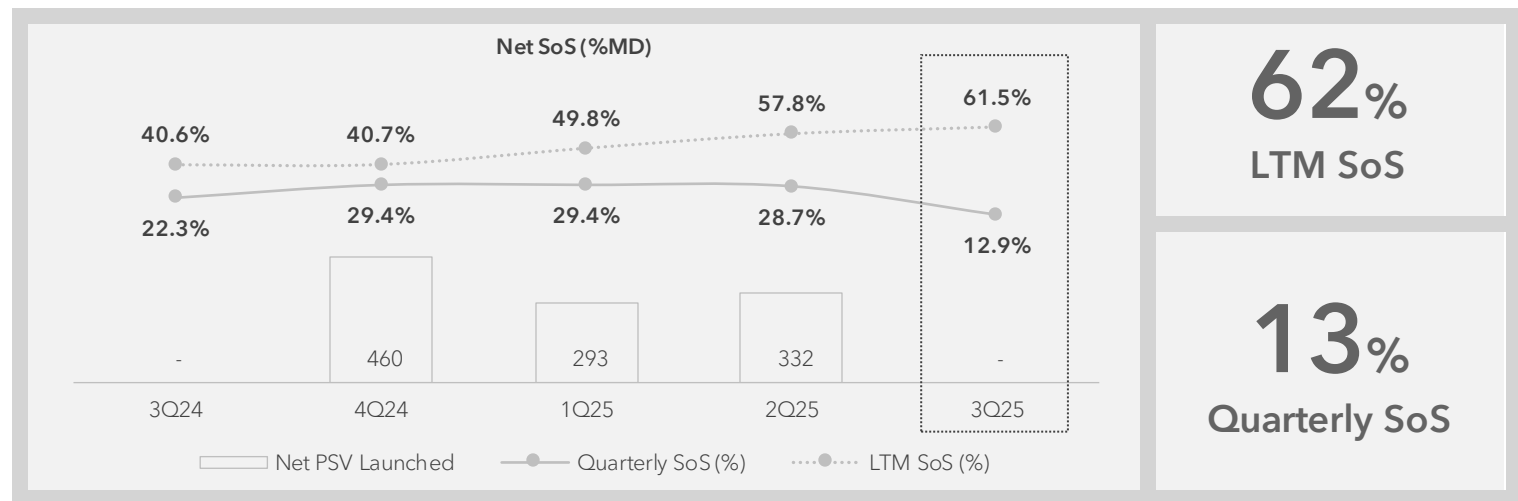
APPENDIX IX - MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

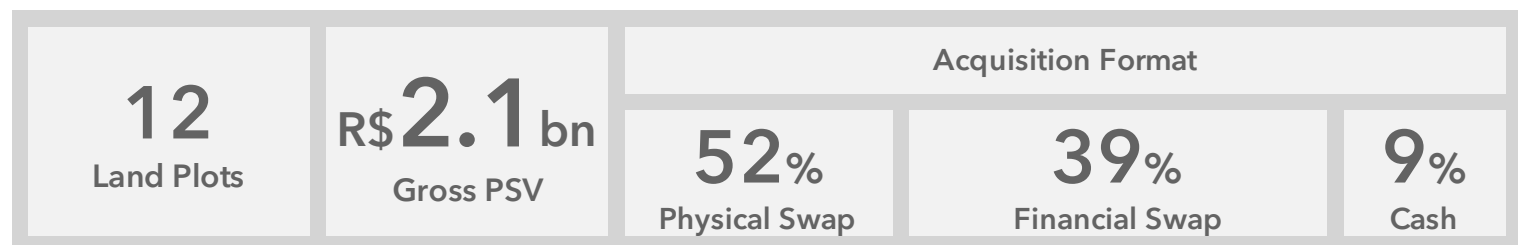
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	90%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	28%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	49%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	31%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	97%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	91%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	76%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	41%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	96%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	22%
Mood Eptácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	10%
Total (11)		3,145	1,633	1,527		

1. In 09.30.2025

SPEED OF SALES (SoS)



LANDBANK



PROJECTS DELIVERED

Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	Delivery	% Sold ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	Nov-23	Feb-25	91%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	Sep-25	97%
Total (2)		458	190	184			

1. In 09.30.2025

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.