



DIVULGAÇÃO DE

# RESULTADOS 4T25

WEBCAST  
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea  
para inglês

**12.03.26**

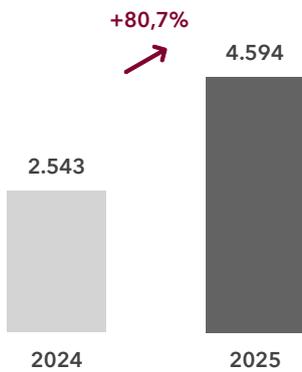
QUINTA-FEIRA

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

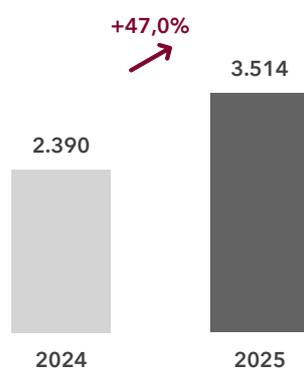
Recife, 11 de março de 2026 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2025. As informações operacionais e 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\$420MM COM MARGEM LÍQUIDA DE 18% EM 2025 E ROAE DE 28%  
EVENTO SUBSEQUENTE: FOLLOW-ON PRECIFICADO EM JANEIRO, CAPITAÇÃO DE R\$483MM**

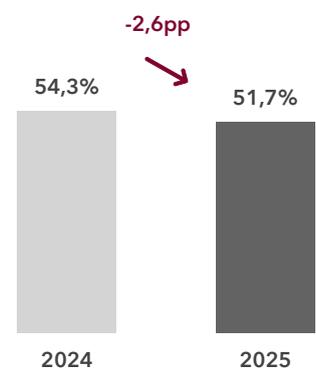
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



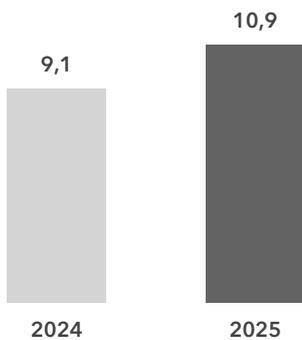
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



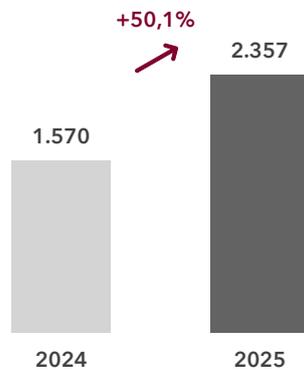
VSO Líquido %MD



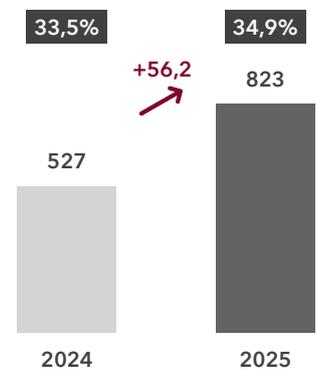
Landbank VGV Bruto (R\$ bi)



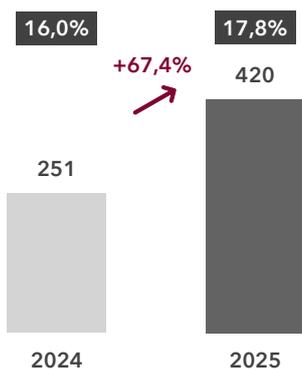
Receita Líquida (R\$ MM)



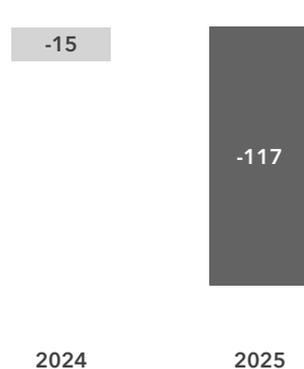
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %



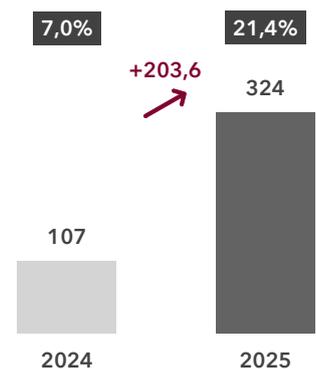
Lucro Líquido (R\$ MM) e Margem Líquida %



Geração (Consumo) de Caixa ex-Dividendos (R\$ MM)



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





## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Michael Jordan afirmava que talento vence jogos, mas trabalho em equipe e inteligência vencem campeonatos. Ayrton Senna lembrava que, na adversidade, alguns desistem enquanto outros batem recordes.

O ano de 2025 foi marcado por consistência. Menos volatilidade, mais padrão. Menos excepcionalidade pontual, mais recorrência. Encerramos 2025 como o melhor ano da história da Moura Dubeux. Não apenas pelo volume de resultados, mas pela qualidade estrutural que os sustenta. Se 2024 consolidou um novo patamar, 2025 confirmou que esse patamar é, de fato, estrutural.

### Crescimento com método

Em 2025 lançamos R\$ 4,6 bilhões em VGV Líquido, crescimento de 80,7% frente a 2024, distribuídos em 17 projetos estrategicamente posicionados entre praças, segmentos e formatos operacionais. Diversificamos nossa atuação entre Pernambuco, Ceará, Bahia e demais estados do Nordeste, mantendo a liderança regional e ampliando presença em mercados turísticos e urbanos relevantes. O modelo de Condomínio respondeu por aproximadamente R\$ 3,7 bilhões do VGV lançado no ano, enquanto a Incorporação representou R\$ 902 milhões. Essa composição reflete nossa estratégia de balanceamento de risco e eficiência de capital.

As Vendas e Adesões Líquidas totalizaram R\$ 3,5 bilhões em 2025, crescimento de 47,0% sobre 2024. No quarto trimestre, alcançamos R\$ 698 milhões, 34,1% acima do 4T24. Os distratos representaram 6,9% das Vendas e Adesões Brutas no acumulado do ano, redução de 1,7pp frente ao exercício anterior, mesmo em um ambiente de crédito seletivo e juros elevados. O VSO Líquido dos últimos doze meses atingiu 51,7%, evidenciando liquidez consistente e aderência do portfólio à demanda.

### Receita e rentabilidade

A Receita Líquida alcançou R\$ 2,4 bilhões em 2025, crescimento de 50,1% frente ao ano anterior. No 4T25, registramos R\$ 704 milhões, praticamente o dobro do 4T24. O desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo modelo de Condomínio com maior monetização do Fee de Comercialização do Terreno e das Taxas de Administração.

O Lucro Bruto consolidado atingiu R\$ 823 milhões, avanço de 56,2%, com Margem Bruta de 34,9%, superior à de 2024, mesmo diante de maior participação de projetos adquiridos parcialmente em dinheiro ao longo do ano. No 4T25, a Margem Bruta foi de 32,2%, dentro da faixa histórica da Companhia, refletindo a composição de reconhecimento de receitas do período.

As Despesas Comerciais representaram 5,6% das vendas no ano, enquanto as Despesas Administrativas corresponderam a 5,3% da Receita Líquida, demonstrando diluição operacional compatível com o crescimento. O EBITDA Ajustado somou R\$ 490 milhões em 2025, crescimento de 69,8%, com margem de 20,8%. Já o Lucro Líquido atingiu R\$ 420 milhões, avanço de 67,4%, com Margem Líquida de 17,8%. O ROAE foi de 27,5%, refletindo eficiência na alocação de capital e disciplina operacional ao longo do ciclo.

Michael Porter observa que vantagem competitiva sustentável decorre de escolhas claras e coerentes ao longo do tempo. Nossa estratégia permanece ancorada nesse princípio: foco regional, liderança consolidada, modelo híbrido de risco controlado e disciplina na alocação de capital.

### Estrutura de capital

Encerramos o 4T25 com Dívida Líquida de R\$ 324 milhões, equivalente a 21,4% do Patrimônio Líquido. A variação frente ao trimestre anterior decorre, principalmente, da distribuição de dividendos anunciada em dezembro, superior a R\$ 351 milhões. O consumo de caixa ex-dividendos ao longo de 2025 foi de R\$ 117 milhões, compatível com o ciclo de expansão operacional da Companhia

Em janeiro de 2026, realizamos um *follow-on* que resultou na captação de R\$ 483 milhões, com demanda 6,6 vezes superior ao volume total ofertado. A operação ampliou a nossa base institucional de investidores e reforçou a flexibilidade financeira da empresa para o próximo ciclo.

### Ún1ca e ampliação do mercado endereçável

A Ún1ca inaugura um novo capítulo estratégico, direcionado ao segmento econômico, apoiado em competências desenvolvidas internamente. A experiência acumulada na Mood contribuiu para a formação de equipes treinadas em racionalização construtiva, padronização de processos e industrialização de etapas críticas, estruturando um modelo operacional mais previsível e escalável. A entrada no segmento econômico ocorre com base em demanda estrutural relevante, diferenciação de produto e capacidade interna de execução com controle de margem.

**Joint Venture com a Direcional**

Firmamos Joint Venture com a Direcional, referência nacional em habitação popular e eficiência construtiva.

A parceria combina nosso conhecimento do mercado nordestino com a expertise operacional da Direcional, acelerando a entrada no segmento e compartilhando disciplina financeira e governança.

**Estoque, landbank e previsibilidade**

Encerramos 2025 com R\$ 3,5 bilhões em estoque a valor de mercado, sendo 3,9% unidades prontas. Mais de 96,0% das unidades serão entregues entre 2026 e 2030, reforçando previsibilidade de receita e geração futura de resultados. O banco de terrenos soma R\$ 10,9 bilhões em VGV potencial, com a permuta física representando aproximadamente 60,0% das aquisições, preservando caixa e eficiência de capital.

**Escala e execução**

Operamos 61 projetos simultaneamente, totalizando mais de 14 mil unidades e R\$ 12,7 bilhões em VGV Bruto. A escala alcançada exige padronização de processos, formação contínua de lideranças e fortalecimento da cultura organizacional para sustentar crescimento com qualidade.

**2026**

Com estrutura de capital reforçada, nova vertical estruturada e Joint Venture em andamento, iniciamos 2026 ampliando nosso campo de atuação, mantendo os mesmos fundamentos de alocação de capital, rentabilidade e execução disciplinada. Encerramos 2025 com resultados que refletem consistência operacional, disciplina financeira e evolução estrutural. Seguimos com visão de longo prazo, foco em rentabilidade e compromisso com crescimento sustentável.



**Diego Villar**  
CEO

## EVENTO SUBSEQUENTE

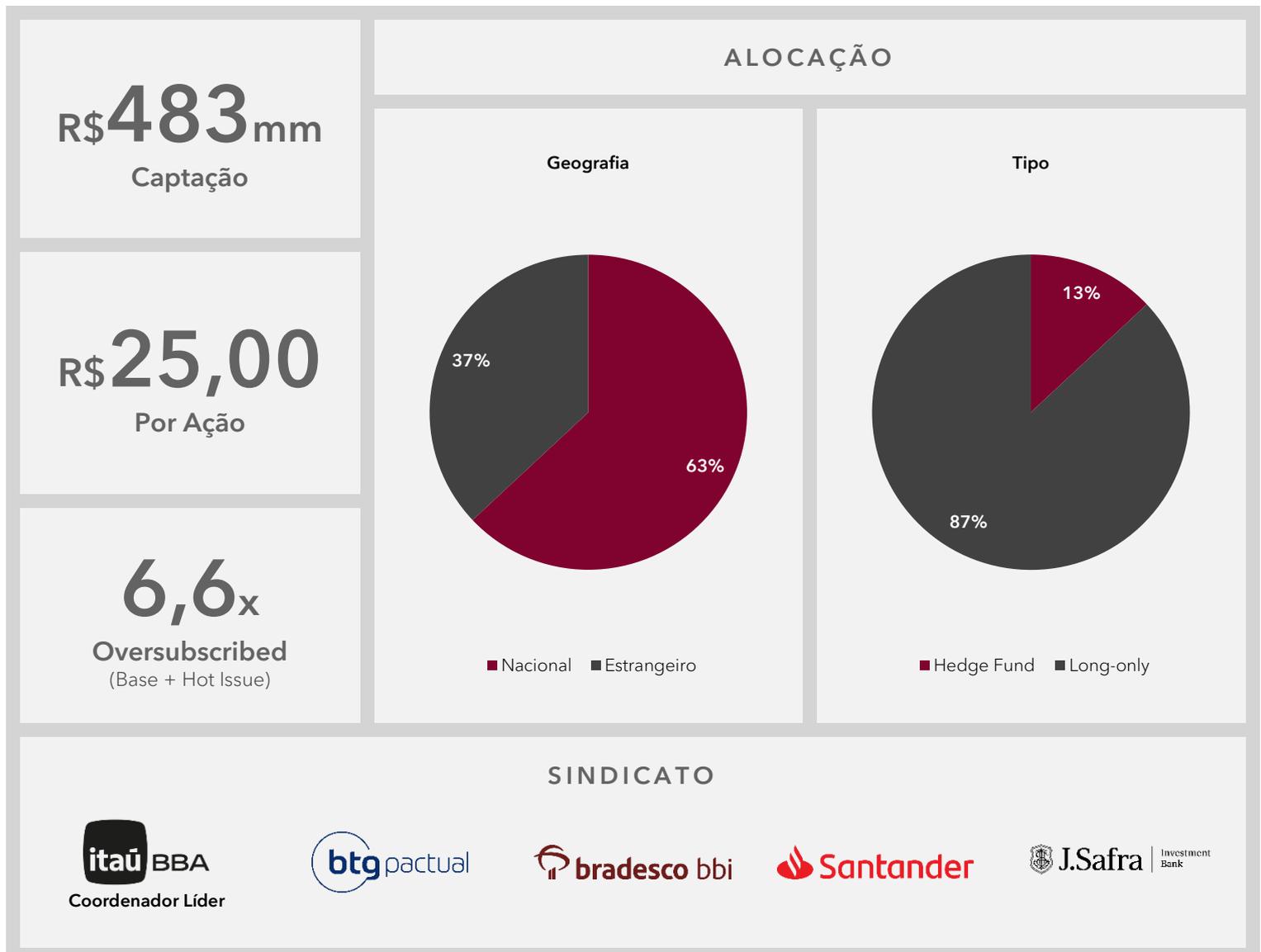
### FOLLOW-ON

No dia 22 de janeiro de 2026, a Moura Dubeux Engenharia S.A. precificou com sucesso a sua oferta pública primária de ações ordinárias, com preço de R\$ 25,00 por ação e captação total de R\$ 482,6 milhões, considerando o lote suplementar integralmente exercido diante da forte demanda de qualidade.

A operação foi destinada a investidores profissionais, com direito de prioridade assegurado aos acionistas, e resultou na entrada de investidores institucionais de alta qualidade e longo prazo.

Os recursos obtidos reforçam a estrutura de capital da Companhia, ampliam a flexibilidade financeira e dão suporte à estratégia de crescimento.

Vale mencionar que essa foi a primeira oferta de Equity Capital Markets (ECM) no mercado brasileiro em 2026.



## SUMÁRIO

<b>MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>4</b>
<b>EVENTO SUBSEQUENTE</b> .....	<b>6</b>
FOLLOW-ON .....	6
<b>SUMÁRIO</b> .....	<b>7</b>
<b>FORMATOS DE OPERAÇÃO</b> .....	<b>8</b>
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA .....	8
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO .....	8
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS: .....	8
<b>PRINCIPAIS INDICADORES</b> .....	<b>9</b>
<b>DESEMPENHO OPERACIONAL</b> .....	<b>10</b>
LANÇAMENTOS .....	10
VENDAS E ADESÕES .....	11
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES .....	12
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO) .....	14
ESTOQUE .....	15
TERRENOS .....	17
PROJETOS EM ANDAMENTO .....	18
ENTREGAS .....	19
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO</b> .....	<b>20</b>
RECEITA LÍQUIDA .....	20
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS .....	20
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS .....	21
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO .....	21
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS .....	22
DESPESAS COMERCIAIS .....	22
DESPESAS ADMINISTRATIVAS .....	22
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS .....	23
EBITDA AJUSTADO .....	23
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO .....	24
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL .....	24
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO .....	25
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS .....	26
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS .....	26
CONTAS A RECEBER .....	26
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO .....	27
<b>RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES</b> .....	<b>28</b>
<b>ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>29</b>
<b>ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> .....	<b>30</b>
<b>ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA</b> .....	<b>31</b>
<b>ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA</b> .....	<b>32</b>
<b>ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO</b> .....	<b>33</b>
<b>ANEXO VI - ESTOQUES</b> .....	<b>34</b>
<b>ANEXO VII - TERRENOS</b> .....	<b>35</b>
<b>ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO</b> .....	<b>36</b>
<b>ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA</b> .....	<b>37</b>
<b>ANEXO X - MOOD   OPERACIONAL</b> .....	<b>38</b>
PROJETOS EM ANDAMENTO .....	38
VSO .....	38
TERRENOS .....	38
ENTREGAS .....	38
<b>GLOSSÁRIO</b> .....	<b>39</b>
<b>SOBRE A MOURA DUBEUX</b> .....	<b>40</b>
<b>DISCLAIMER</b> .....	<b>40</b>

## 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

<b>Destaques Operacionais (R\$ em milhares)</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. %</b>	<b>3T25</b>	<b>Var. %</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>Var. %</b>
<b> Lançamentos</b>								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	988.397	459.972	114,9%	1.339.711	-26,2%	4.593.778	2.542.688	80,7%
Empreendimentos Lançados	3	3	0,0%	5	-40,0%	17	14	21,4%
Nº Unidades Lançadas	980	745	31,5%	1.394	-29,7%	4.247	3.534	20,2%
<b> Vendas</b>								
Vendas Contratadas <sup>1</sup> (100%)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.728	2.617.412	44,3%
Vendas contratadas lançamentos <sup>2</sup> (100%)	399.133	325.786	22,5%	875.029	-54,4%	2.543.675	1.469.602	73,1%
Vendas contratadas estoque (100%)	361.321	250.251	44,4%	255.610	41,4%	1.232.053	1.147.809	7,3%
Vendas Contratadas <sup>1</sup> (%MD)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.273	2.615.414	44,3%
<b>Distratos (%MD)</b>	<b>62.102</b>	<b>55.357</b>	<b>12,2%</b>	<b>58.668</b>	<b>5,9%</b>	<b>260.889</b>	<b>225.465</b>	<b>15,7%</b>
<b>Vendas e Adesões Líquidas (%MD)</b>	<b>698.351</b>	<b>520.680</b>	<b>34,1%</b>	<b>1.071.971</b>	<b>-34,9%</b>	<b>3.514.383</b>	<b>2.389.949</b>	<b>47,0%</b>
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	8,2%	9,6%	-1,4pp	5,2%	3,0pp	6,9%	8,6%	-1,7pp
Nº Unidades Vendidas	853	749	13,9%	1.288	-33,8%	3.949	3.474	13,7%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios

2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses, válido para os trimestres

<b>Destaques Financeiros (R\$ em milhares)</b>	<b>4T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Var. %</b>	<b>3T25</b>	<b>Var. %</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>Var. %</b>
Receita Líquida	704.682	367.705	91,6%	548.349	28,5%	2.356.938	1.570.024	50,1%
Lucro Bruto	226.850	115.937	95,7%	226.196	0,3%	822.760	526.614	56,2%
Margem Bruta	32,2%	31,5%	0,7pp	41,3%	-9,1pp	34,9%	33,5%	1,4pp
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	137.979	53.275	159,0%	130.062	6,1%	489.946	288.462	69,8%
Margem EBITDA Ajustada <sup>1</sup>	19,6%	14,5%	5,1pp	23,7%	-4,1pp	20,8%	18,4%	2,4pp
Lucro Líquido Total	111.897	44.962	148,9%	117.578	-4,8%	420.173	251.054	67,4%
Margem Líquida	15,9%	12,2%	3,7pp	21,4%	-5,5pp	17,8%	16,0%	1,8pp
Quantidade de ações (em unidades) <sup>2</sup>	84.580.394	84.057.387		84.504.183		84.580.394	84.059.160	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,32	0,54		1,39		4,97	2,99	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo

2. Média ponderada de ações em circulação no período

## DESEMPENHO OPERACIONAL

### LANÇAMENTOS

A Companhia lançou 3 projetos no 4T25 e encerrou 2025 com 17 projetos lançados, totalizando R\$ 5.461 milhões em VGV Bruto e R\$ 4.594 milhões em VGV Líquido.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento
<b>1º Trimestre (3)</b>				<b>774</b>	<b>466</b>	<b>402</b>	
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	jan/25
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	fev/25
Casa Sombrios	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	mar/25
<b>2º Trimestre (6)</b>				<b>1.099</b>	<b>2.479</b>	<b>1.864</b>	
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Incorporação	258	141	135	abr/25
Lucena Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	117	794	486	mai/25
Mansão Seara	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	74	649	348	mai/25
Cais Avenida	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	249	697	697	mai/25
Mood Farol	Aracajú/SE	Mood	Incorporação	228	107	107	mai/25
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Incorporação	173	91	91	jun/25
<b>3º Trimestre (5)</b>				<b>1.394</b>	<b>1.503</b>	<b>1.339</b>	
MD Corporate	Recife/PE	Comercial	Condomínio	200	541	440	jul/25
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condomínio	311	225	183	jul/25
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	241	92	78	jul/25
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condomínio	568	519	519	ago/25
Elleve Horto	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	126	119	set/25
<b>4º Trimestre (3)</b>				<b>980</b>	<b>1.013</b>	<b>989</b>	
Infinity Recife	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	330	385	385	out/25
Casa Macedo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	128	328	328	out/25
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Incorporação	522	300	276	dez/25
<b>Total (17)</b>				<b>4.247</b>	<b>5.461</b>	<b>4.594</b>	

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 2025



## VENDAS E ADESÕES

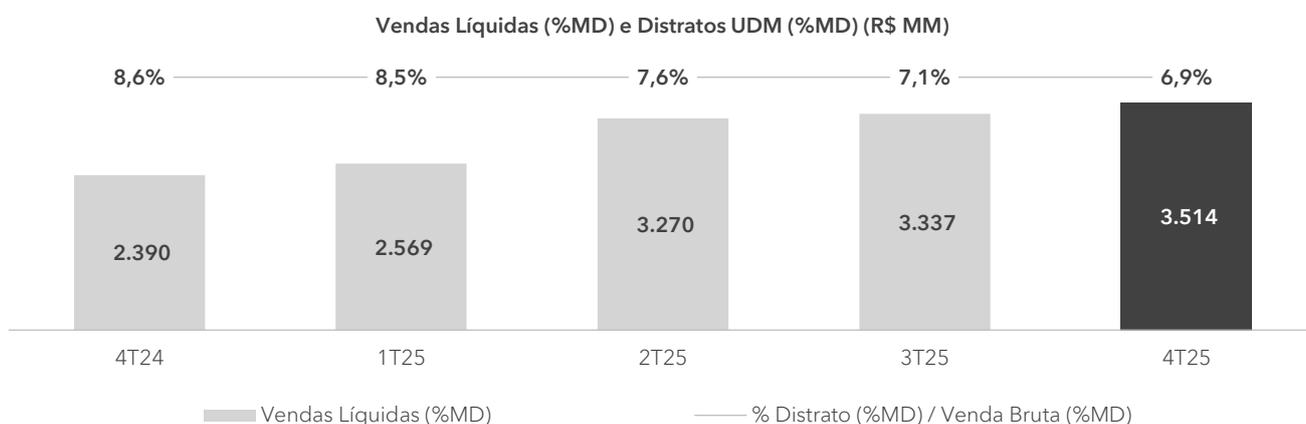
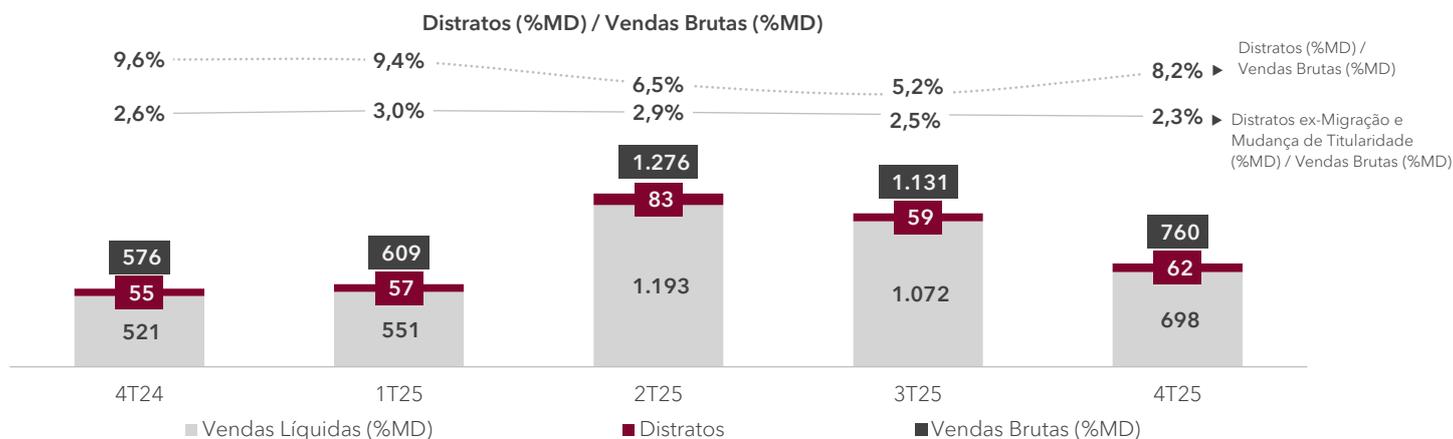
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 4T25 foi de R\$ 698 milhões, aumento de 34,1% em relação ao 4T24 e uma redução de 34,9% em relação ao 3T25.

No ano, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) **registraram volume recorde** de R\$ 3.514 milhões, aumento de 47,0% quando comparado aos R\$ 2.390 milhões dos 2024.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Vendas e Adesões Brutas <sup>1</sup>	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.728	2.617.412	44,3%
Vendas e Adesões Brutas <sup>1</sup> (%MD) (a)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.273	2.615.414	44,3%
Vendas de Incorporação	301.097	332.764	-9,5%	226.382	33,0%	1.309.986	976.339	34,2%
Vendas Fechadas <sup>2</sup>	51.487	54.596	-5,7%	45.495	13,2%	186.071	326.135	-42,9%
Adesões de Condomínio <sup>3</sup>	407.869	188.677	116,2%	858.763	-52,5%	2.279.216	1.312.940	73,6%
Distratos (%MD) (b)	62.102	55.357	12,2%	58.668	5,9%	260.889	225.465	15,7%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	698.351	520.680	34,1%	1.071.971	-34,9%	3.514.383	2.389.949	47,0%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	8,2%	9,6%	-1,4pp	5,2%	3,0pp	6,9%	8,6%	-1,7pp
Nº Unidades Vendidas	853	749	13,9%	1.288	-33,8%	3.949	3.474	13,7%

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\$ 62 milhões. Isso representa 8,2% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 4T25. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 6,9% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



## ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 4T25  
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	197	355.034	355.034	46,7%	112	168.505	73	171.608	12	14.920
Mood	376	202.432	202.432	26,6%	207	114.283	150	79.387	19	8.763
Beach Class	220	150.933	150.933	19,8%	128	99.565	85	47.011	7	4.357
Médio Padrão	50	35.274	35.274	4,6%	-	-	24	20.642	26	14.632
Comercial	10	16.780	16.780	2,3%	10	16.780	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760.453</b>	<b>760.453</b>	<b>100,0%</b>	<b>457</b>	<b>399.133</b>	<b>332</b>	<b>318.648</b>	<b>64</b>	<b>42.673</b>

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 4T25  
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Ceará	280	278.801	278.801	36,7%	130	158.402	119	103.750	31	16.649
Pernambuco	171	216.165	216.165	28,4%	95	111.068	56	90.004	20	15.092
Bahia	274	182.893	182.893	24,1%	211	121.714	55	55.571	8	5.607
Alagoas	46	35.931	35.931	4,7%	-	-	46	35.931	-	-
Rio Grande do Norte	37	18.803	18.803	2,5%	21	7.949	11	5.530	5	5.324
Paraíba	24	15.057	15.057	2,0%	-	-	24	15.057	-	-
Sergipe	21	12.803	12.803	1,6%	-	-	21	12.803	-	-
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760.453</b>	<b>760.453</b>	<b>100,0%</b>	<b>457</b>	<b>399.133</b>	<b>332</b>	<b>318.648</b>	<b>64</b>	<b>42.673</b>

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 4T25  
 (R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamento <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	480	301.097	301.097	39,6%	207	114.283	217	154.287	56	32.527
Condomínios <sup>2</sup>	321	407.869	407.869	53,6%	248	281.089	73	126.780	-	-
Vendas Fechadas <sup>3</sup>	52	51.487	51.487	6,8%	2	3.761	42	37.580	8	10.146
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760.453</b>	<b>760.453</b>	<b>100,0%</b>	<b>457</b>	<b>399.133</b>	<b>332</b>	<b>318.648</b>	<b>64</b>	<b>42.673</b>

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 - 2025**  
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	631	1.646.170	1.646.170	43,6%	369	1.250.819	216	337.288	46	58.062
Beach Class	1.506	1.008.883	1.008.883	26,7%	930	696.150	510	279.586	66	33.148
Mood	1.531	855.000	855.000	22,6%	961	501.527	478	309.457	92	44.016
Médio Padrão	239	170.497	170.042	4,5%	-	-	61	50.493	178	119.549
Comercial	42	95.178	95.178	2,6%	42	95.178	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>3.949</b>	<b>3.775.728</b>	<b>3.775.273</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.302</b>	<b>2.543.675</b>	<b>1.265</b>	<b>976.824</b>	<b>382</b>	<b>254.775</b>

**Região - 2025**  
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Pernambuco	898	1.477.067	1.476.612	39,1%	567	1.253.504	212	137.431	119	85.676
Ceará	1.536	1.284.576	1.284.576	34,0%	882	818.030	463	345.323	191	121.223
Bahia	778	580.739	580.739	15,4%	478	308.569	257	245.081	43	27.089
Alagoas	241	157.664	157.664	4,2%	105	50.747	136	106.917	-	-
Rio Grande do Norte	253	117.024	117.024	3,1%	173	64.443	51	31.795	29	20.786
Paraíba	129	94.188	94.188	2,5%	33	17.977	96	76.211	-	-
Sergipe	114	64.469	64.469	1,7%	64	30.403	50	34.066	-	-
<b>Total</b>	<b>3.949</b>	<b>3.775.728</b>	<b>3.775.273</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.302</b>	<b>2.543.675</b>	<b>1.265</b>	<b>976.824</b>	<b>382</b>	<b>254.775</b>

**Tipo - 2025**  
 (R\$ em milhares)

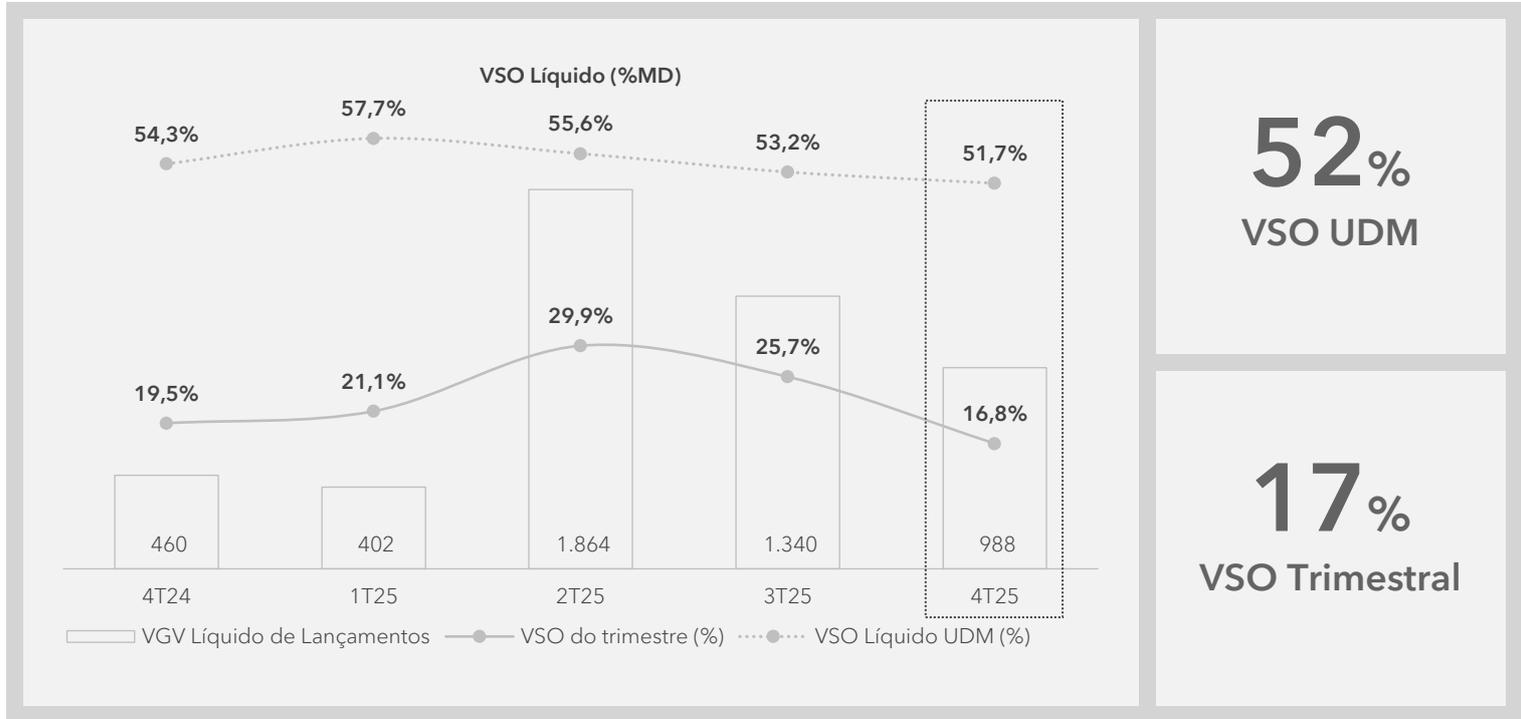
Tipo	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	2.069	1.310.441	1.309.986	34,7%	961	501.527	763	598.613	345	209.846
Condomínios <sup>1</sup>	1.670	2.279.216	2.279.216	60,4%	1.333	2.024.593	337	254.622	-	-
Vendas Fechadas <sup>2</sup>	210	186.071	186.071	4,9%	8	17.554	165	123.588	37	44.929
<b>Total</b>	<b>3.949</b>	<b>3.775.728</b>	<b>3.775.273</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.302</b>	<b>2.543.675</b>	<b>1.265</b>	<b>976.824</b>	<b>382</b>	<b>254.775</b>

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

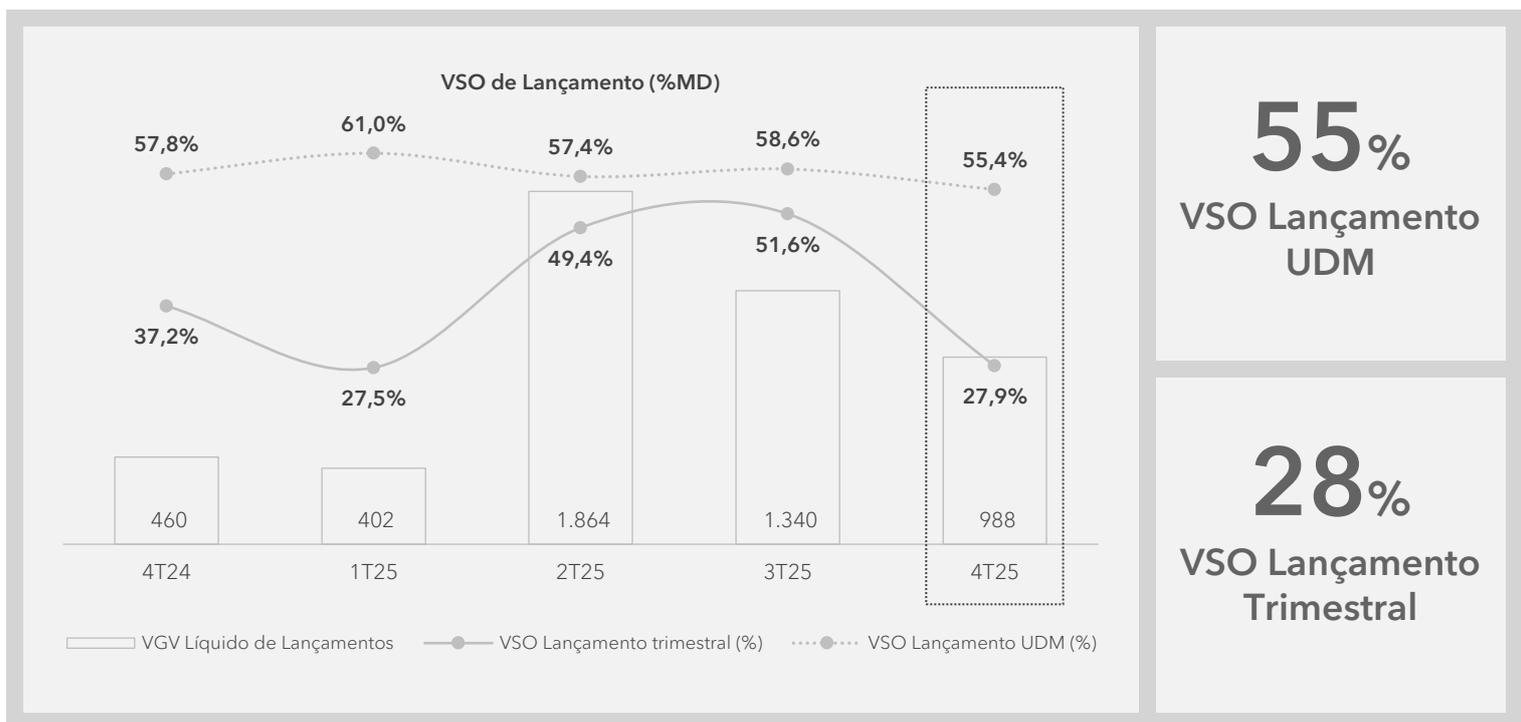
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

## VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 51,7%, redução de 2,6pp quando comparado ao 4T24 e 1,5pp em relação ao 3T25. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 16,8%, redução de 2,7pp e 8,9pp quando comparado ao 4T24 e 3T25 respectivamente.



O VSO dos lançamentos (%MD) em 2025 foi de 55,4% e 27,9% no 4T25.



## ESTOQUE

A Companhia encerrou o ano com 3.326 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 3.494 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 136 milhões (3,9%) são de unidades concluídas e R\$ 3.358 milhões (96,1%) serão entregues entre os anos de 2025 e 2030.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	569	1.296.231	37,1%	148	345.859	352	878.960	69	71.413
Beach Class	1.192	1.056.191	30,2%	362	403.076	816	633.308	14	19.807
Mood	1.287	689.097	19,7%	275	156.151	995	524.407	17	8.540
Comercial	123	360.253	10,3%	122	360.060	-	-	1	193
Médio Padrão	155	92.686	2,7%	-	-	72	56.420	83	36.266
<b>Total</b>	<b>3.326</b>	<b>3.494.459</b>	<b>100,0%</b>	<b>907</b>	<b>1.265.146</b>	<b>2.235</b>	<b>2.093.095</b>	<b>184</b>	<b>136.218</b>

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

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 1.498 milhões (42,9%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 865 milhões (24,8%), Bahia com R\$ 480 milhões (13,7%), Rio Grande do Norte com R\$ 232 milhões (6,6%), Alagoas com R\$ 182 milhões (5,2%), Sergipe com R\$ 128 milhões (3,7%) e Paraíba com R\$ 109 milhões (3,1%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	1.165	1.498.319	42,9%	401	699.064	687	745.865	77	53.389
Ceará	638	865.224	24,8%	138	295.352	462	549.691	38	20.180
Bahia	519	479.634	13,7%	330	256.382	179	215.868	10	7.384
Rio Grande do Norte	284	232.078	6,6%	38	14.348	199	163.313	47	54.418
Alagoas	273	181.512	5,2%	-	-	261	180.666	12	846
Sergipe	239	128.346	3,7%	-	-	239	128.346	-	-
Paraíba	208	109.346	3,1%	-	-	208	109.346	-	-
<b>Total</b>	<b>3.326</b>	<b>3.494.459</b>	<b>100,0%</b>	<b>907</b>	<b>1.265.146</b>	<b>2.235</b>	<b>2.093.095</b>	<b>184</b>	<b>136.218</b>

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

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.022 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (29,3%), R\$ 2.335 milhões de Condomínio ainda não aderido (66,8%) e R\$ 138 milhões em Venda Fechada (3,9%).

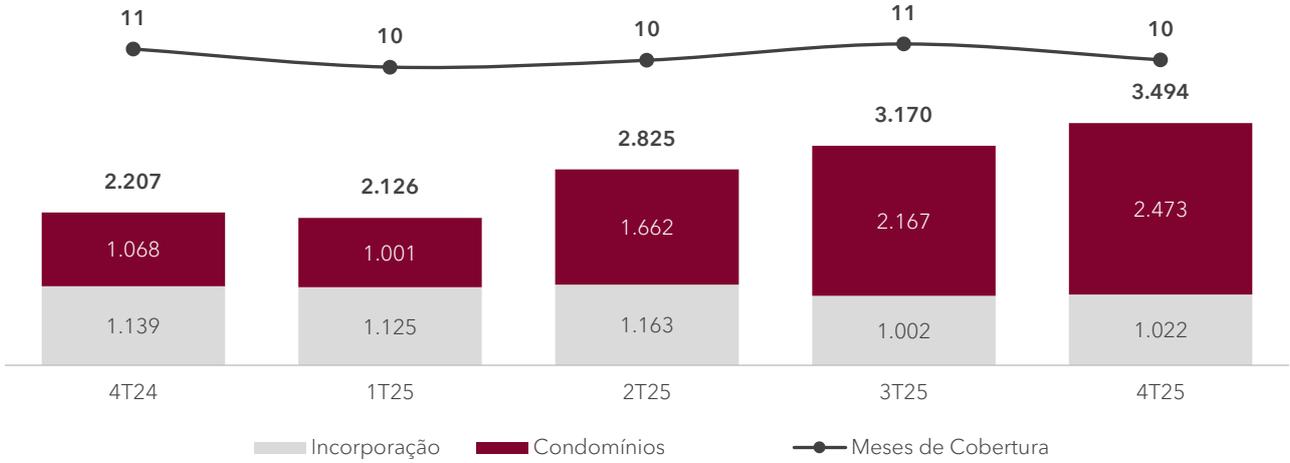
Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos <sup>1</sup>		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.675	1.021.754	29,3%	275	156.151	1.238	763.753	162	101.850
Condomínios <sup>2</sup>	1.549	2.334.915	66,8%	632	1.108.995	915	1.225.548	2	372
Vendas Fechadas <sup>3</sup>	102	137.790	3,9%	-	-	82	103.794	20	33.996
<b>Total</b>	<b>3.326</b>	<b>3.494.459</b>	<b>100,0%</b>	<b>907</b>	<b>1.265.146</b>	<b>2.235</b>	<b>2.093.095</b>	<b>184</b>	<b>136.218</b>

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

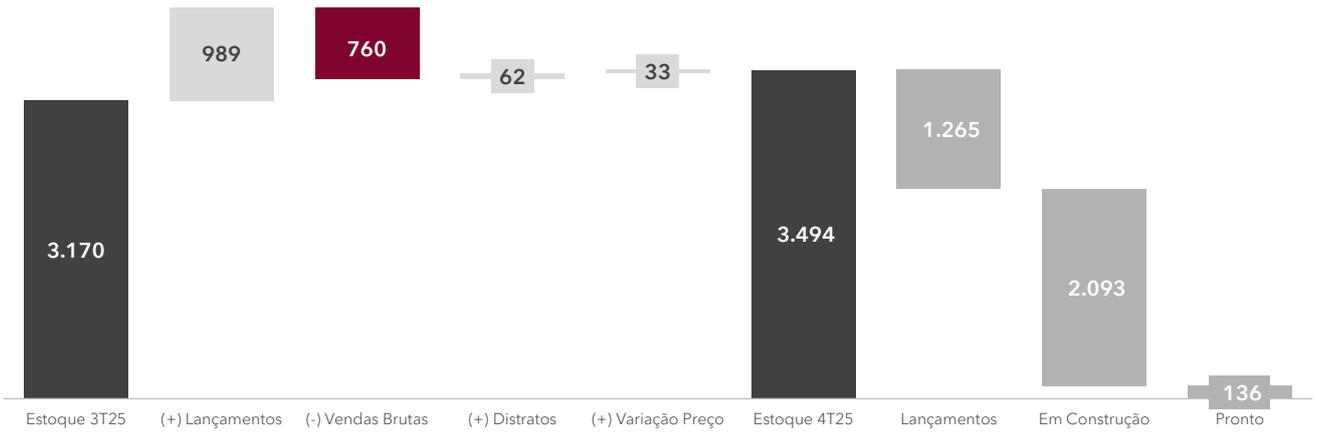
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

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

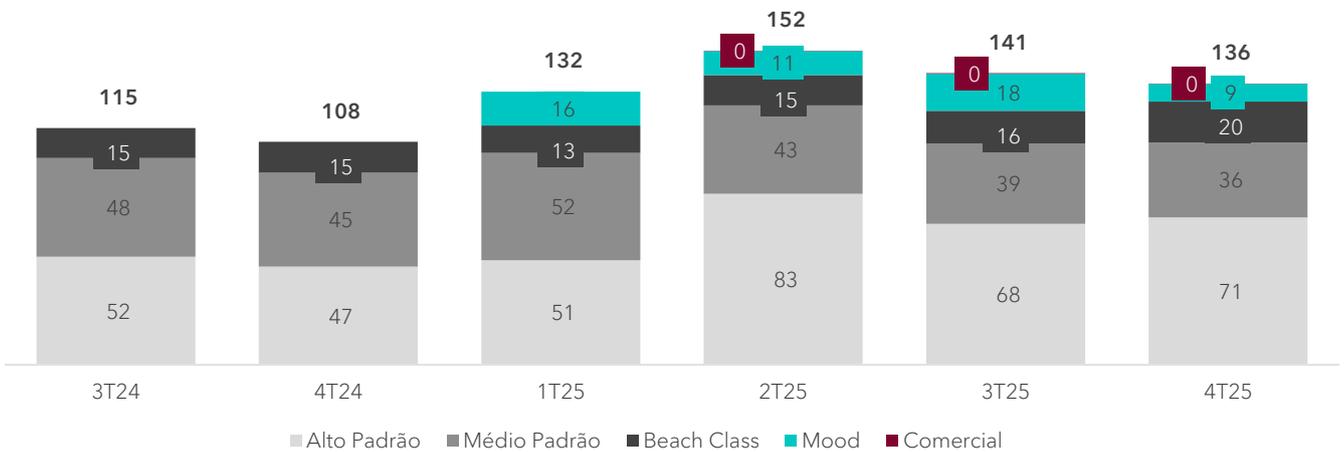
**Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)**  
(R\$ em milhões)



**Evolução do Estoque (%MD) 4T25**  
(R\$ em milhões)



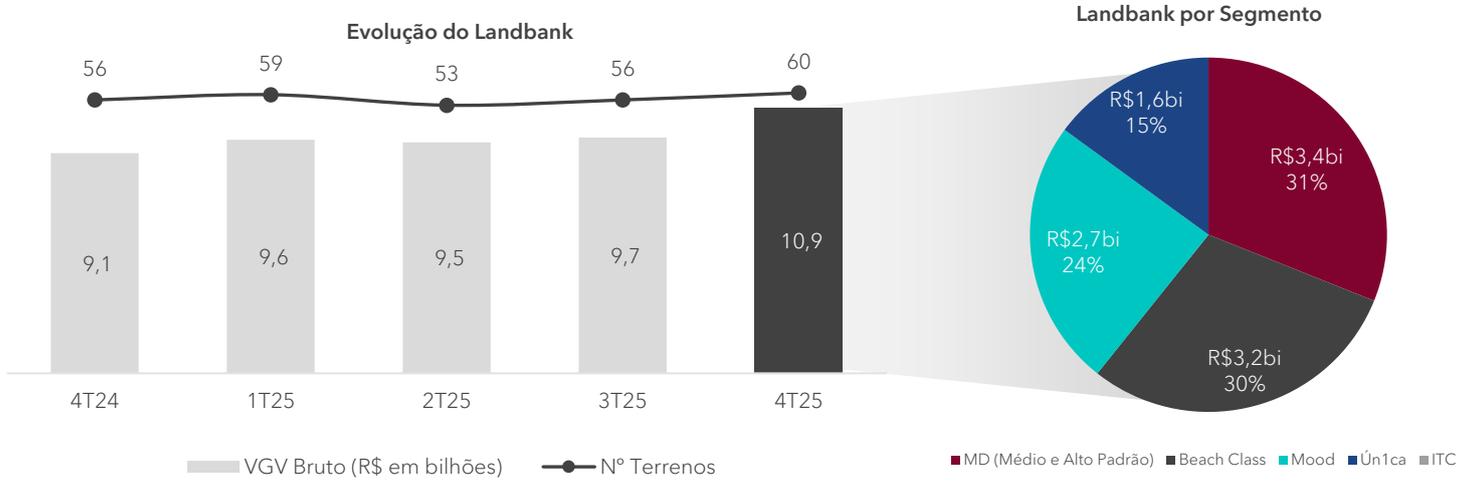
**Estoque Pronto por Segmento (%MD)**  
(R\$ em milhões)



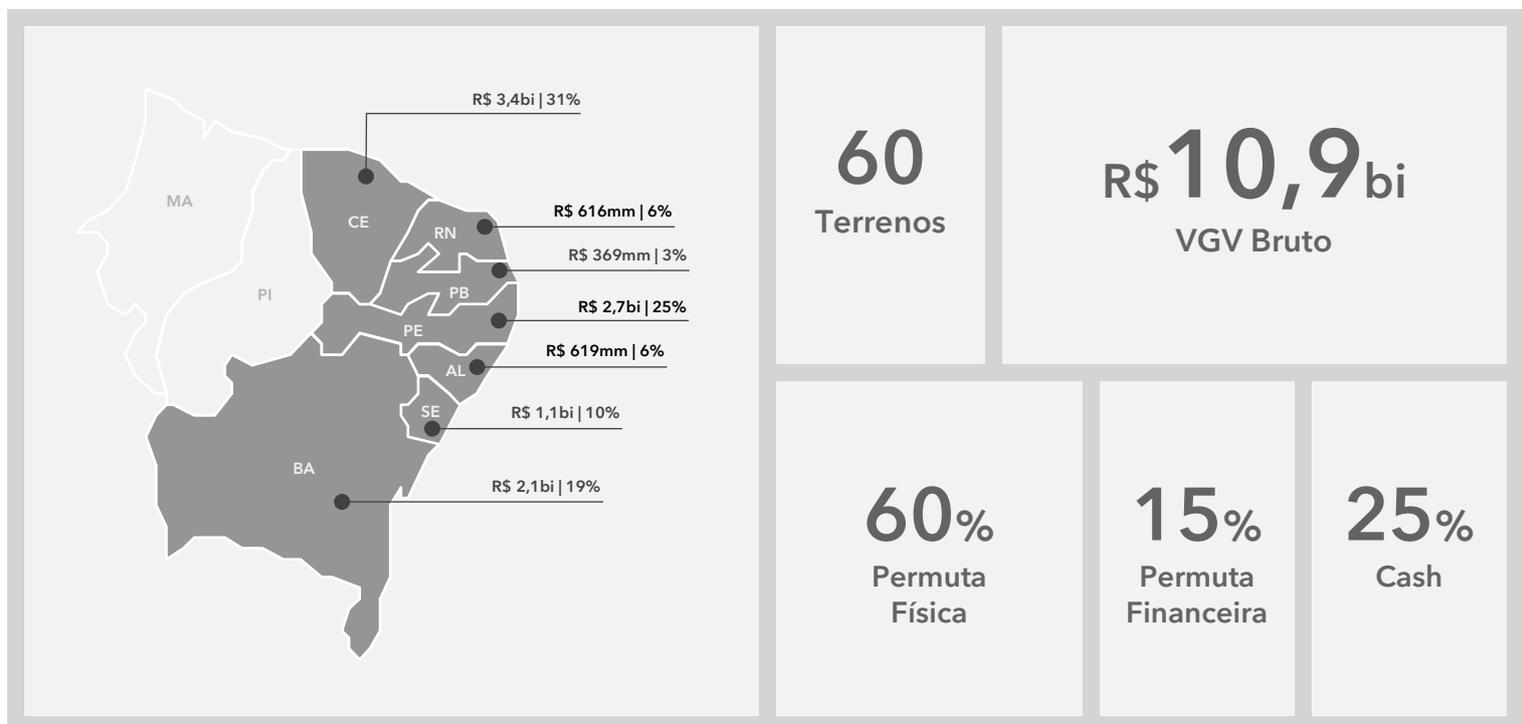
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

## TERRENOS

No 4T25, a Companhia adquiriu 7 terrenos e encerrou o trimestre com 60 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 10,9 bilhões.



## Distribuição do VGV Bruto por Praça

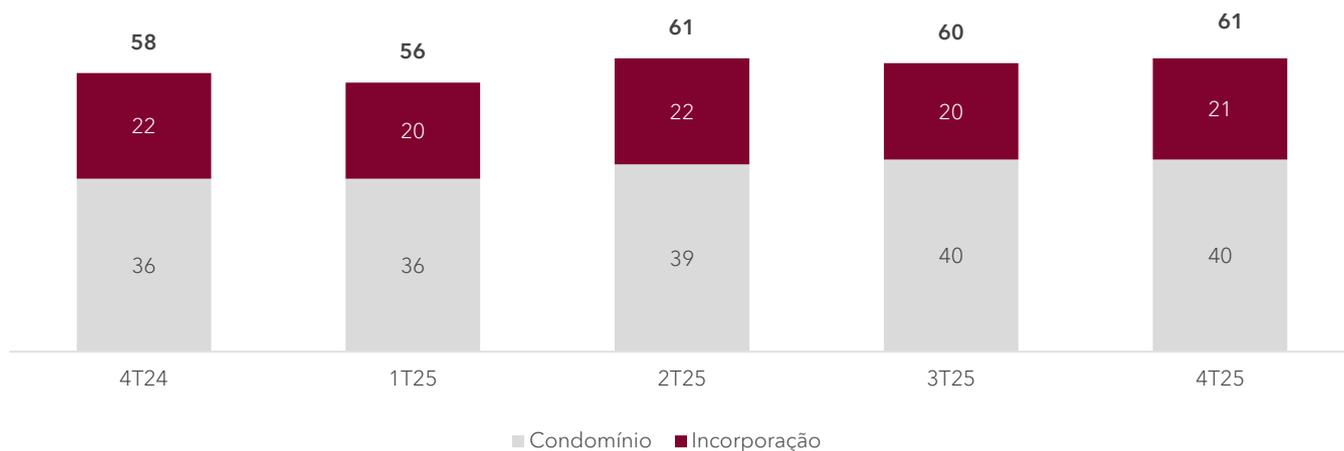


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

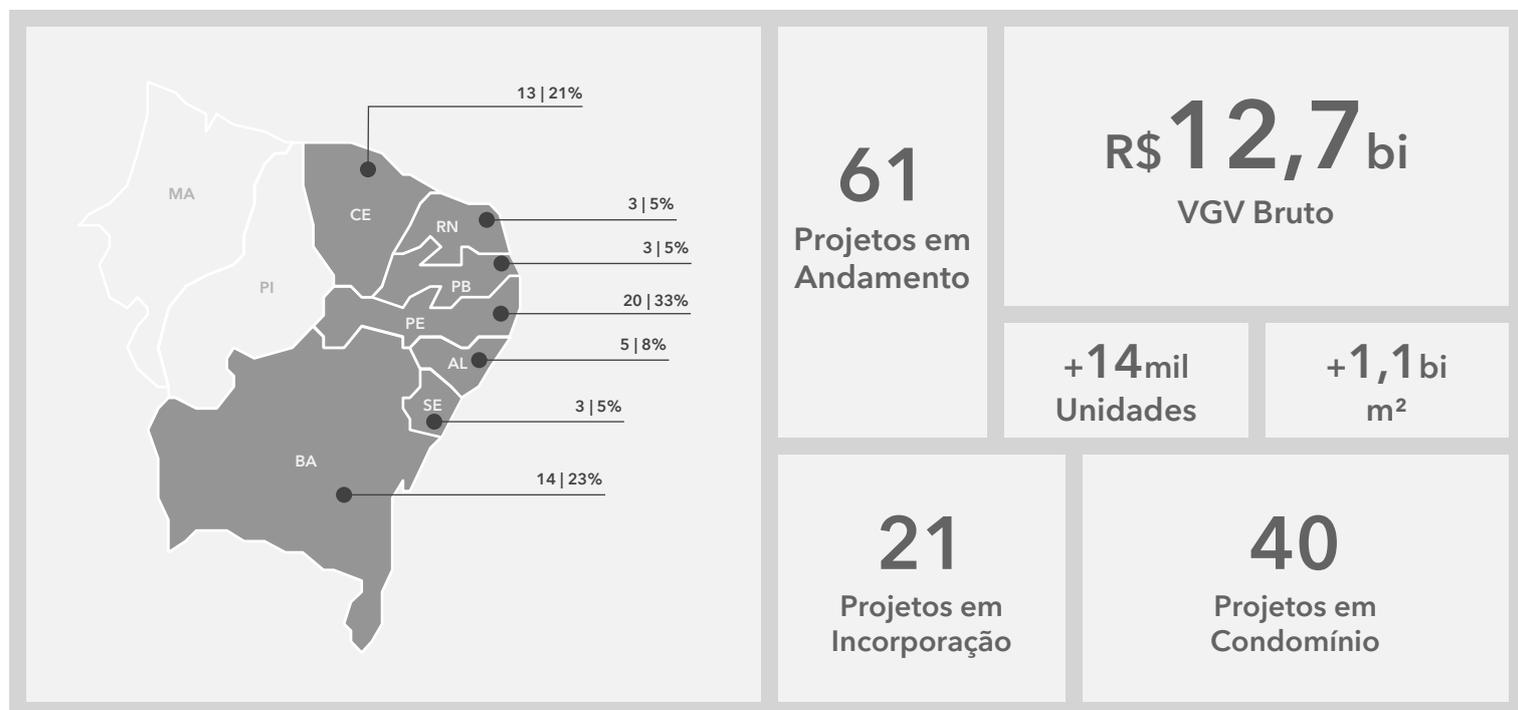
## PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 4T25 com 61 projetos em andamento, sendo 8 lançamentos e 53 canteiros em execução. Desses, 40 são em regime de Condomínio e 21 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 14.769 unidades, 1.118.208 m<sup>2</sup> e R\$ 12.748 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 4T25 a Companhia entregou 2 projetos e encerrou 2025 com 14 empreendimentos entregues, totalizando um VGV Bruto de R\$ 1.278 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.067 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda <sup>1</sup>
<b>1º Trimestre (5)</b>				<b>1.345</b>	<b>559</b>	<b>499</b>	
Platz	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	147	136	136	98%
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123	100%
Flow Boa Viagem	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	172	73	32	89%
Beach Class Summer	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	402	107	88	100%
Arborê	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	300	120	120	96%
<b>2º Trimestre (1)</b>				<b>92</b>	<b>100</b>	<b>90</b>	
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90	52%
<b>3º Trimestre (6)</b>				<b>710</b>	<b>458</b>	<b>362</b>	
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Incorporação	158	70	64	97%
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Beach Class	Condomínio	26	50	38	100%
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Beach Class	Condomínio	33	74	56	100%
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	88	45	100%
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	97%
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	98%
<b>4º Trimestre (2)</b>				<b>337</b>	<b>161</b>	<b>116</b>	
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	83%
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	98%
<b>Total (14)</b>				<b>2.484</b>	<b>1.278</b>	<b>1.067</b>	

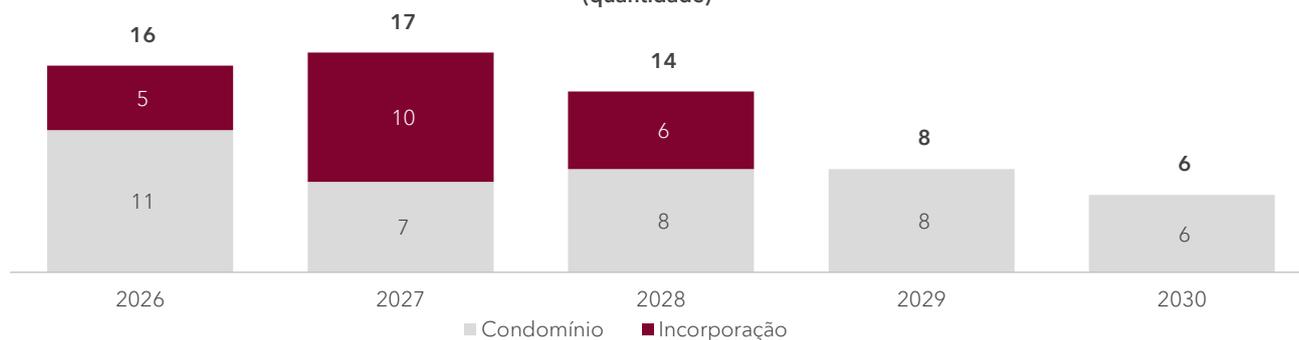
1. Em 31.12.2025

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

**Previsão de Entrega por Região (quantidade)**



**Previsão de Entrega por Tipo (quantidade)**



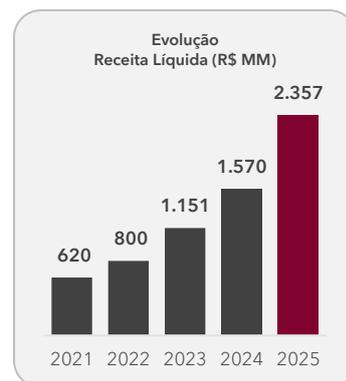
## DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

### RECEITA LÍQUIDA

No 4T25, a Receita Líquida foi de R\$ 704,7 milhões, aumento de 91,6% quando comparada aos R\$ 367,7 milhões registrados no 4T24 e de 28,5% quando comparada aos R\$ 548,4 milhões no 3T25.

O aumento da receita em relação ao 4T24 e ao 3T25 pode ser explicado, principalmente, pela maior contribuição do modelo de Condomínio. No trimestre, foram reconhecidas as receitas decorrentes do Fee de Comercialização do Terreno de 3 projetos: MD Corporate, Beach Class Novo Cais e o Infinity Recife, todos localizados em Recife/PE.

Já no ano, a Receita Líquida foi de R\$ 2.356,9 milhões, aumento de 50,1% em relação aos R\$ 1.570,0 milhões de 2024. Avanço que também ocorreu pela maior contribuição do *business* de Condomínio com o incremento no volume de projetos deste modelo lançados ao longo do ano.



Receita (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Receita Bruta</b>	<b>760.207</b>	<b>424.702</b>	<b>79,0%</b>	<b>593.785</b>	<b>28,0%</b>	<b>2.575.727</b>	<b>1.773.676</b>	<b>45,2%</b>
<b>Receita Bruta de Incorporação</b>	<b>278.317</b>	<b>284.645</b>	<b>-2,2%</b>	<b>264.265</b>	<b>5,3%</b>	<b>1.152.268</b>	<b>1.031.225</b>	<b>11,7%</b>
<b>Receita Bruta de Condomínio</b>	<b>481.890</b>	<b>140.057</b>	<b>244,1%</b>	<b>329.520</b>	<b>46,2%</b>	<b>1.423.459</b>	<b>742.451</b>	<b>91,7%</b>
Receita Bruta de Venda Fechada	54.201	48.840	11,0%	45.251	19,8%	196.713	249.209	-21,1%
Administração de obras	17.135	11.501	49,0%	16.091	6,5%	58.964	44.374	32,9%
Taxa de adesão	36.742	15.462	137,6%	76.337	-51,9%	196.676	118.482	66,0%
Fee de Comercialização do Terreno	373.812	64.254	481,8%	191.841	94,9%	971.106	330.386	193,9%
<b>Deduções</b>	<b>(55.526)</b>	<b>(56.997)</b>	<b>-2,6%</b>	<b>(45.435)</b>	<b>22,2%</b>	<b>(218.789)</b>	<b>(203.652)</b>	<b>7,4%</b>
<b>Deduções de Incorporação</b>	<b>(29.905)</b>	<b>(47.584)</b>	<b>-37,2%</b>	<b>(24.753)</b>	<b>20,8%</b>	<b>(136.729)</b>	<b>(150.110)</b>	<b>-8,9%</b>
Cancelamento de vendas	(25.063)	(42.777)	-41,4%	(19.943)	25,7%	(116.607)	(132.632)	-12,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.842)	(4.807)	0,7%	(4.810)	0,7%	(20.122)	(17.478)	15,1%
<b>Deduções de Condomínio</b>	<b>(25.621)</b>	<b>(9.413)</b>	<b>172,2%</b>	<b>(20.682)</b>	<b>23,9%</b>	<b>(82.060)</b>	<b>(53.542)</b>	<b>53,3%</b>
Cancelamento de vendas fechadas	(2.257)	(1.418)	59,2%	1.530	-247,5%	(3.909)	(7.378)	-47,0%
Impostos sobre vendas e serviços	(23.364)	(7.995)	192,2%	(22.212)	5,2%	(78.151)	(46.164)	69,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>704.681</b>	<b>367.705</b>	<b>91,6%</b>	<b>548.350</b>	<b>28,5%</b>	<b>2.356.938</b>	<b>1.570.024</b>	<b>50,1%</b>
<b>Receita de Incorporação<sup>1</sup></b>	<b>248.412</b>	<b>237.061</b>	<b>4,8%</b>	<b>239.512</b>	<b>3,7%</b>	<b>1.015.539</b>	<b>881.115</b>	<b>15,3%</b>
<b>Receita de Condomínio<sup>2</sup></b>	<b>456.269</b>	<b>130.644</b>	<b>249,2%</b>	<b>308.838</b>	<b>47,7%</b>	<b>1.341.399</b>	<b>688.909</b>	<b>94,7%</b>

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\$ 477,8 milhões, aumento de 89,8% em relação ao 4T24 e de 48,3% em relação ao 3T25.

No ano, o custo total foi de R\$ 1.534,2 milhões, aumento de 47,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Custo (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Custo Total</b>	<b>(477.831)</b>	<b>(251.768)</b>	<b>89,8%</b>	<b>(322.154)</b>	<b>48,3%</b>	<b>(1.534.178)</b>	<b>(1.043.410)</b>	<b>47,0%</b>
<b>Incorporação</b>	<b>(173.031)</b>	<b>(165.955)</b>	<b>4,3%</b>	<b>(167.260)</b>	<b>3,5%</b>	<b>(708.433)</b>	<b>(641.416)</b>	<b>10,4%</b>
Custos de Incorporação	(162.403)	(157.227)	3,3%	(157.397)	3,2%	(672.794)	(611.430)	10,0%
Encargos financeiros alocados ao custo	(10.628)	(8.728)	21,8%	(9.863)	7,8%	(35.639)	(29.986)	18,9%
<b>Condomínio</b>	<b>(304.800)</b>	<b>(85.813)</b>	<b>255,2%</b>	<b>(154.894)</b>	<b>96,8%</b>	<b>(825.745)</b>	<b>(401.994)</b>	<b>105,4%</b>

## LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 4T25, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 226,9 milhões, aumento de 95,7% comparado aos R\$ 115,9 milhões realizados no 4T24 e de 0,3% em relação aos R\$ 226,2 milhões do 3T25.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 32,2%, aumento de 0,7pp em relação ao 4T24 e uma redução de 9,1pp em relação ao 3T25. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 33,7%, redução de 0,2pp em relação ao 4T24 e de 9,3pp em relação ao 3T25.

No período, a redução da Margem Bruta do modelo de Condomínio em relação aos trimestres anteriores pode ser explicada, principalmente, pelo formato de aquisição do terreno (envolvendo maior participação em dinheiro) referente aos 3 Fees de Comercialização do Terreno reconhecidos no trimestre.

No ano, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 822,8 milhões, aumento de 56,2% em relação ao ano anterior. Já a Margem Bruta consolidada foi de 34,9%, aumento de 1,4pp em relação ao ano de 2024.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Incorporação</b>	<b>75.381</b>	<b>71.106</b>	<b>6,0%</b>	<b>72.252</b>	<b>4,3%</b>	<b>307.106</b>	<b>239.699</b>	<b>28,1%</b>
Margem Bruta (%)	30,3%	30,0%	0,3pp	30,2%	0,1pp	30,2%	27,2%	3,0pp
<b>Incorporação Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>86.009</b>	<b>79.834</b>	<b>7,7%</b>	<b>82.115</b>	<b>4,7%</b>	<b>342.745</b>	<b>269.685</b>	<b>27,1%</b>
Margem Bruta Ajustada <sup>1</sup> (%)	34,6%	33,7%	0,9pp	34,3%	0,3pp	33,8%	30,6%	3,2pp
<b>Condomínio</b>	<b>151.469</b>	<b>44.831</b>	<b>237,9%</b>	<b>153.944</b>	<b>-1,6%</b>	<b>515.654</b>	<b>286.915</b>	<b>79,7%</b>
Margem Bruta (%)	33,2%	34,3%	-1,1pp	49,8%	-16,6pp	38,4%	41,6%	-3,2pp
<b>Lucro Bruto Consolidado</b>	<b>226.850</b>	<b>115.937</b>	<b>95,7%</b>	<b>226.196</b>	<b>0,3%</b>	<b>822.760</b>	<b>526.614</b>	<b>56,2%</b>
Margem Bruta (%)	32,2%	31,5%	0,7pp	41,3%	-9,1pp	34,9%	33,5%	1,4pp
<b>Lucro Bruto Consolidado Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>237.478</b>	<b>124.665</b>	<b>90,5%</b>	<b>236.059</b>	<b>0,6%</b>	<b>858.399</b>	<b>556.600</b>	<b>54,2%</b>
Margem Bruta Ajustada <sup>1</sup> (%)	33,7%	33,9%	-0,2pp	43,0%	-9,3pp	36,4%	35,5%	0,9pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

## DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

### DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 53,7 milhões no 4T25, frente a R\$ 36,0 milhões no 4T24 e R\$ 66,0 milhões no 3T25. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 49,1% em relação ao 3T24 e uma redução de 18,6% em relação ao 3T25.

As Despesas Comerciais representaram 7,1% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, aumento de 0,9pp em relação ao 4T24 e de 1,3pp em relação ao 3T25.

No ano, as Despesas Comerciais representaram 5,6% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD), em linha com o indicador de 2024.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Despesas com pessoal	(3.046)	(2.730)	11,6%	(3.312)	-8,0%	(12.097)	(10.159)	19,1%
Manutenção de estoque	(1.842)	(1.105)	66,7%	(1.845)	-0,2%	(7.367)	(4.945)	49,0%
Propagandas e publicidades	(13.967)	(11.167)	25,1%	(12.740)	9,6%	(46.376)	(37.487)	23,7%
Comissão de corretagem	(23.798)	(15.188)	56,7%	(38.805)	-38,7%	(108.467)	(68.192)	59,1%
Outras despesas comerciais	(11.014)	(5.792)	90,2%	(9.254)	19,0%	(36.363)	(23.595)	54,1%
<b>Total</b>	<b>(53.667)</b>	<b>(35.982)</b>	<b>49,1%</b>	<b>(65.956)</b>	<b>-18,6%</b>	<b>(210.670)</b>	<b>(144.378)</b>	<b>45,9%</b>
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.273	2.615.414	44,3%
<b>Desp. Comercial / Venda Bruta</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,2%</b>	<b>0,9pp</b>	<b>5,8%</b>	<b>1,3pp</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,5%</b>	<b>0,1pp</b>

### DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 4T25, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 32,6 milhões, aumento de 11,3% em relação ao 4T24 e uma redução de 8,8% em relação ao 3T25.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 4T25 foi de 4,6%, redução de 3,4pp e 1,9pp em relação ao 4T24 e 3T25 respectivamente. No ano, o índice apresentou redução de 1,2pp em relação ao ano de 2024.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 4,3%, uma redução de 0,8pp em relação ao 4T24 e um aumento de 1,1pp em relação ao 3T25. Já no ano, o índice apresentou redução de 0,6pp em relação ao mesmo período do ano anterior.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Despesas com pessoal	(18.282)	(17.613)	3,8%	(23.411)	-21,9%	(76.414)	(63.932)	19,5%
Serviços prestados	(9.616)	(7.748)	24,1%	(8.516)	12,9%	(32.558)	(22.102)	47,3%
Depreciação e amortização	(1.643)	(1.373)	19,7%	(1.365)	20,4%	(6.354)	(6.004)	5,8%
Outras despesas	(3.033)	(2.543)	19,3%	(2.441)	24,3%	(10.338)	(9.468)	9,2%
<b>Total</b>	<b>(32.574)</b>	<b>(29.277)</b>	<b>11,3%</b>	<b>(35.733)</b>	<b>-8,8%</b>	<b>(125.664)</b>	<b>(101.506)</b>	<b>23,8%</b>
Receita Líquida	704.682	367.705	91,6%	548.349	28,5%	2.356.938	1.570.024	50,1%
<b>Desp. Adm. / Receita Líquida</b>	<b>4,6%</b>	<b>8,0%</b>	<b>-3,4pp</b>	<b>6,5%</b>	<b>-1,9pp</b>	<b>5,3%</b>	<b>6,5%</b>	<b>-1,2pp</b>
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.273	2.615.414	44,3%
<b>Desp. Adm / Venda Bruta</b>	<b>4,3%</b>	<b>5,1%</b>	<b>-0,8pp</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,1pp</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,9%</b>	<b>-0,6pp</b>

## OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 4T25 foi de R\$ 17,3 milhões negativos, frente aos R\$ 8,8 milhões negativos no 4T24 e R\$ 8,4 milhões negativos no 3T25.

No ano, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 39,7 milhões negativos, aumento de 20,5% em relação a 2024.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	-	n/a	-	n/a	8.357	-	n/a
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.923)	(1.490)	29,0%	(986)	94,9%	(5.153)	(5.963)	-13,6%
Despesas com demandas judiciais	(8.150)	(7.181)	13,5%	(4.204)	93,9%	(23.937)	(22.309)	7,3%
Outras despesas	(7.193)	(146)	4826,4%	(3.177)	126,4%	(18.939)	(4.638)	308,3%
<b>Total</b>	<b>(17.266)</b>	<b>(8.817)</b>	<b>95,8%</b>	<b>(8.367)</b>	<b>106,4%</b>	<b>(39.672)</b>	<b>(32.910)</b>	<b>20,5%</b>

## EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 4T25 foi de R\$ 138,0 milhões, frente aos R\$ 53,3 milhões no 4T24 e R\$ 130,1 milhões no 3T25.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 19,6% no 4T25, frente a 14,5% no 4T24 e a 23,7% no 3T25. Aumento de 5,1pp e uma redução de 4,1pp em relação ao 4T24 e 3T25 respectivamente.

No ano, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 489,9 milhões, aumento de 69,8%. Já a margem foi de 20,8%, aumento de 2,4pp em relação ao ano de 2024.

EBITDA Ajustado <sup>1</sup> (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Lucro líquido total	111.897	44.962	148,9%	117.578	-4,8%	420.173	251.054	67,4%
Imposto de renda e contribuição social (+)	19.579	9.290	110,8%	14.726	33,0%	61.878	38.991	58,7%
Resultado financeiro líquido (+)	(8.616)	(12.457)	-30,8%	(16.229)	-46,9%	(35.413)	(42.096)	-15,9%
Depreciação (+)	4.491	2.752	63,2%	4.124	8,9%	16.026	10.527	52,2%
Despesas não recorrentes (+)	0	-	n/a	(0)	n/a	(8.357)	-	n/a
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	10.628	8.728	21,8%	9.863	7,8%	35.639	29.986	18,9%
<b>Total do EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>137.979</b>	<b>53.275</b>	<b>159,0%</b>	<b>130.062</b>	<b>6,1%</b>	<b>489.946</b>	<b>288.462</b>	<b>69,8%</b>
Receita Líquida	704.682	367.705	91,6%	548.349	28,5%	2.356.938	1.570.024	50,1%
<b>Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup> (%)</b>	<b>19,6%</b>	<b>14,5%</b>	<b>5,1pp</b>	<b>23,7%</b>	<b>-4,1pp</b>	<b>20,8%</b>	<b>18,4%</b>	<b>2,4pp</b>

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

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 4T25 foi de R\$ 8,6 milhões, frente a R\$ 12,5 milhões no 4T24 e a R\$ 16,2 milhões no 3T25. Redução de 30,8% e 46,9% em relação ao 4T24 e 3T25 respectivamente.

No ano, o Resultado Financeiro Líquido apresentou redução de 15,9pp em relação ao ano anterior.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>41.265</b>	<b>29.923</b>	<b>37,9%</b>	<b>44.622</b>	<b>-7,5%</b>	<b>141.951</b>	<b>86.820</b>	<b>63,5%</b>
Rendimentos s/ aplicações financeiras	15.625	9.635	62,2%	14.260	9,6%	49.159	30.750	59,9%
Multa, Juros e correções monetárias	25.585	19.952	28,2%	30.277	-15,5%	92.486	55.365	67,0%
Outras receitas financeiras	55	336	-83,6%	85	-35,3%	306	705	-56,6%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(32.649)</b>	<b>(17.466)</b>	<b>86,9%</b>	<b>(28.393)</b>	<b>15,0%</b>	<b>(106.538)</b>	<b>(44.724)</b>	<b>138,2%</b>
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(20.817)	(8.237)	152,7%	(16.533)	25,9%	(59.300)	(23.117)	156,5%
Descontos e correções monetárias	(9.356)	(6.465)	44,7%	(9.698)	-3,5%	(39.255)	(15.385)	155,2%
Comissões e taxas bancárias	(483)	(425)	13,6%	(541)	-10,7%	(2.120)	(1.987)	6,7%
Outras despesas financeiras	(1.993)	(2.339)	-14,8%	(1.621)	22,9%	(5.863)	(4.235)	38,4%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>8.616</b>	<b>12.457</b>	<b>-30,8%</b>	<b>16.229</b>	<b>-46,9%</b>	<b>35.413</b>	<b>42.096</b>	<b>-15,9%</b>

## 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 <sup>1</sup>	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 4T25 foi de R\$ 19,6 milhões, frente a R\$ 9,3 milhões no 4T24 e a R\$ 14,7 milhões no 3T25, representando um aumento de 110,8% e 33,0% em relação ao 4T24 e 3T25 respectivamente.

No ano, o total de Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 61,9 milhões, aumento de 58,7% quando comparado ao ano de 2024.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(19.579)	(9.290)	110,8%	(14.726)	33,0%	(61.878)	(38.991)	58,7%

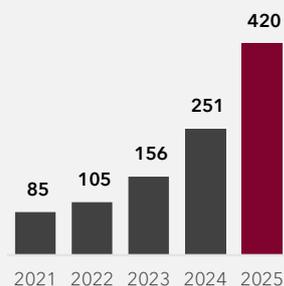
## LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 111,9 milhões, aumento de 148,9% em relação ao 4T24 e uma redução de 4,8% em relação ao 3T25. Já a Margem Líquida no 4T25 foi de 15,9%, aumento de 3,7pp em relação ao 4T24 e uma redução de 5,5pp em relação ao 3T25.

No ano, o Lucro Líquido total foi de R\$ 420,2 milhões, aumento de 67,4% em relação ao ano de 2024.

Já a Margem Líquida do ano foi de 17,8%, crescimento de 1,8pp quando comparado ao ano anterior.

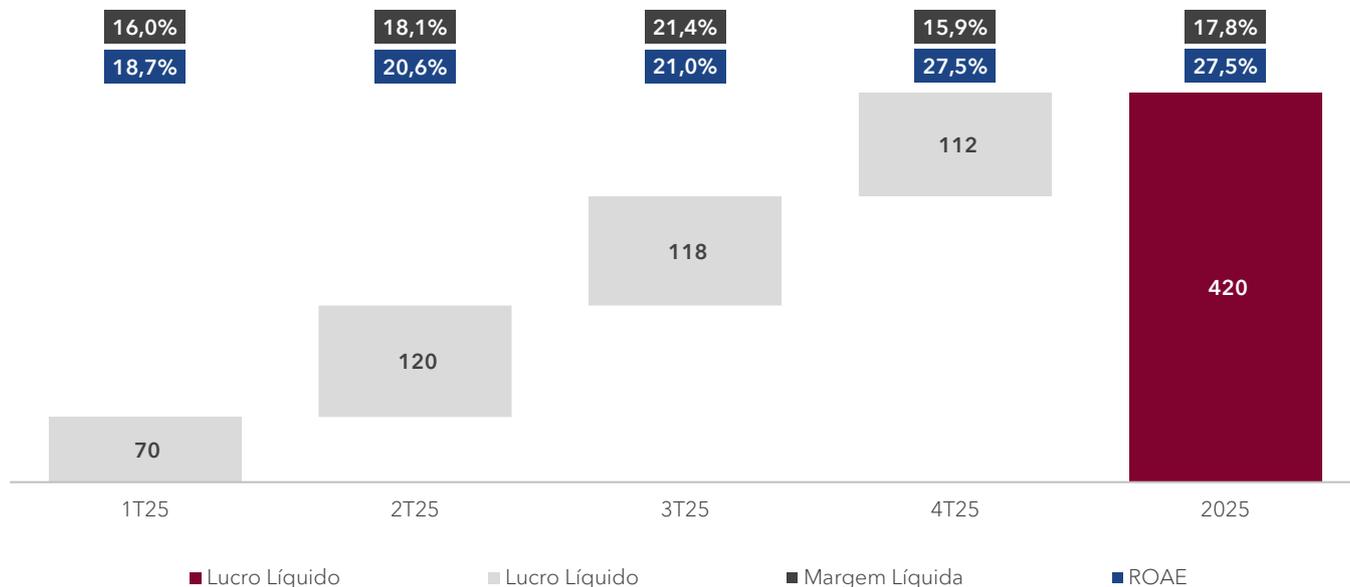
Evolução do Lucro (Prejuízo) Líquido (R\$ MM)



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Lucro Líquido total	111.897	44.962	148,9%	117.578	-4,8%	420.173	251.054	67,4%
Receita Líquida	704.682	367.705	91,6%	548.349	28,5%	2.356.938	1.570.024	50,1%
Margem Líquida	15,9%	12,2%	3,7pp	21,4%	-5,5pp	17,8%	16,0%	1,8pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,32	0,54		1,39		4,97	2,99	

Considerando o Lucro Líquido obtido no ano, a MD apresentou um ROAE de 27,5%, aumento de 6,5pp em relação ao último trimestre.

Lucro Líquido UDM (R\$ MM)



## RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 393,6 milhões com uma margem associada de 36,1%.

<b>Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)</b>	<b>4 T 2 5</b>	<b>3 T 2 5</b>	<b>Var. %</b>
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.089.109	1.060.746	2,7%
Compromissos com custos orçados a apropriar	695.557	683.078	1,8%
<b>Resultado de vendas de imóveis a apropriar</b>	<b>393.552</b>	<b>377.667</b>	<b>4,2%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>36,1%</b>	<b>35,6%</b>	<b>0,5pp</b>

## 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 4T25, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 408,7 milhões, aumento de 1,6% em relação ao último trimestre.

<b>Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)</b>	<b>4 T 2 5</b>	<b>3 T 2 5</b>	<b>Var. %</b>
Taxas de Administração a Incurrir	408.722	402.446	1,6%

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.

<b>Venda Fechada (R\$ em milhares)</b>	<b>4 T 2 5</b>	<b>3 T 2 5</b>	<b>Var. %</b>
Receita a Apropriar	134.299	141.673	-5,2%
Custo a Incurrir	(94.187)	(100.454)	-6,2%
<b>Resultado a Incurrir</b>	<b>40.112</b>	<b>41.219</b>	<b>-2,7%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>29,9%</b>	<b>29,1%</b>	<b>0,8pp</b>

## CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 4T25 com R\$ 2.109,0 milhões em recebíveis, aumento de 14,2% em relação aos R\$ 1.847,5 milhões no trimestre anterior.

<b>Contas a Receber (R\$ em milhares)</b>	<b>4 T 2 5</b>	<b>3 T 2 5</b>	<b>Var. %</b>
Unidades em construção	922.054	891.346	3,4%
Unidades construídas	137.695	144.176	-4,5%
Venda de terreno	1.066.914	796.485	34,0%
Provisão de distrato	(28.585)	(26.033)	9,8%
Outras contas a receber	10.949	41.518	-73,6%
<b>Total</b>	<b>2.109.027</b>	<b>1.847.492</b>	<b>14,2%</b>

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

<b>Contas a Receber (R\$ em milhares)</b>	<b>4 T 2 5</b>
Circulante	1.380.336
Não-Circulante	728.691
<b>Total</b>	<b>2.109.027</b>

## CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 4T25 com Dívida Líquida de R\$ 324,2 milhões. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para 21,4%, representando um aumento de 7,8pp em relação ao 3T25.

Considerando a distribuição de dividendos no mês de novembro, no montante de R\$ 50,7 milhões, no 4T25 a Companhia apresentou consumo de caixa ex-dividendos de R\$ 27,1 milhões. Já nos últimos doze meses, o consumo de caixa ex-dividendos foi de R\$ 116,7 milhões.

Ainda no mês de dezembro de 2025 o Conselho de Administração aprovou a distribuição de dividendos no montante total de R\$ 351.670.174,48 (trezentos e cinquenta e um milhões, seiscentos e setenta mil, cento e setenta e quatro reais e quarenta e oito centavos), correspondendo ao valor de R\$ 4,16261500679 por ação ordinária de emissão da Companhia.

Farão jus aos Dividendos os acionistas da Companhia assim registrados no fechamento do pregão da B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão (“B3”) do dia 30 de dezembro de 2025, considerando os negócios realizados em tal data. A partir de 2 de janeiro de 2026, as ações de emissão da Companhia foram negociadas ex-direito aos Dividendos.

O pagamento dos Dividendos será realizado, em moeda corrente nacional, em 7 (sete) parcelas trimestrais, pagas no último dia útil de cada trimestre, sem qualquer atualização monetária ou incidência de juros desde a data de sua declaração até o efetivo pagamento, conforme [Fato Relevante](#) divulgado em 29 de dezembro de 2025.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	4 T 2 5	3 T 2 5	Var. %
Debêntures	636.704	643.260	-1,0%
Financiamentos SFH e SFI	239.286	165.619	44,5%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>875.990</b>	<b>808.879</b>	<b>8,3%</b>
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(309.111)	(355.358)	-13,0%
Aplicações financeiras (-)	(242.641)	(207.105)	17,2%
<b>Disponibilidades de Caixa (-)</b>	<b>(551.752)</b>	<b>(562.463)</b>	<b>-1,9%</b>
Dívida (Caixa) Líquido	324.238	246.416	31,6%
Patrimônio Líquido	1.516.559	1.817.236	-16,5%
<b>Dívida Líquida / PL</b>	<b>21,4%</b>	<b>13,6%</b>	<b>7,8pp</b>

Nota: Para informações detalhadas endividamento, consultar o [Anexo IX](#).

A Companhia encerrou o 4T25 com 426.382 ações em tesouraria, equivalentes a 0,5% do capital social.

Recompra de Ações	4 T 2 5	3 T 2 5	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	6.362	3.747	69,8%
Nº Ações em tesouraria	426.382	326.382	30,6%

## 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)	4T25	3T25	Var %
<b>ATIVO</b>			
<b>Ativo Circulante</b>			
Caixa e Equivalentes de Caixa	309.111	355.358	-13,0%
Aplicações Financeiras	242.641	207.039	17,2%
Contas a Receber	1.380.336	1.022.120	35,0%
Estoques	662.970	821.379	-19,3%
Tributos a Recuperar	13.477	14.066	-4,2%
Despesas Antecipadas	23.635	23.088	2,4%
Outros Ativos Circulantes	323.826	268.105	20,8%
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>2.955.996</b>	<b>2.711.155</b>	<b>9,0%</b>
<b>Ativo Não Circulante</b>			
Aplicações Financeiras	-	66	n/a
Contas a Receber	728.691	825.372	-11,7%
Estoques	340.300	411.324	-17,3%
Despesas Antecipadas	19.307	19.320	-0,1%
Outros Ativos Não Circulantes	1.265.881	1.283.187	-1,3%
Investimentos	4.292	4.775	-10,1%
Propriedades para Investimento	123.571	123.571	0,0%
Imobilizado	126.406	107.064	18,1%
Intangível	3.638	3.976	-8,5%
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>2.612.086</b>	<b>2.778.655</b>	<b>-6,0%</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>5.568.082</b>	<b>5.489.810</b>	<b>1,4%</b>
<b>PASSIVO</b>			
<b>Passivo Circulante</b>			
Empréstimos e Financiamentos	160.863	34.797	362,3%
Obrigações Sociais e Tributárias	65.821	65.362	0,7%
Fornecedores	261.970	269.762	-2,9%
Partes Relacionadas	5.780	18.427	-68,6%
Dividendos a pagar	200.000	-	n/a
Adiantamento de Clientes	438.804	388.666	12,9%
Tributos Diferidos	69.839	50.205	39,1%
Provisões	6.762	7.450	-9,2%
Outros Passivos Circulantes	148.367	95.703	55,0%
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>1.358.206</b>	<b>930.372</b>	<b>46,0%</b>
<b>Passivo Não Circulante</b>			
Empréstimos e Financiamentos	715.127	774.082	-7,6%
Tributos Diferidos	49.874	46.687	6,8%
Adiantamento de Clientes	1.457.895	1.583.191	-7,9%
Obrigações Sociais e Tributárias	1.007	939	7,2%
Antecipação de dividendos	151.670	-	n/a
Outros Passivos Não Circulantes	317.744	337.303	-5,8%
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>2.693.317</b>	<b>2.742.202</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>			
Capital Social	1.303.610	1.306.225	-0,2%
Reserva de Capital	35.488	35.264	0,6%
Reserva de Lucro	120.510	68.051	77,1%
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	343.006	n/a
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	58.543	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(1.592)	6.147	-125,9%
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>1.516.559</b>	<b>1.817.236</b>	<b>-16,5%</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>4.051.523</b>	<b>3.672.574</b>	<b>10,3%</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>5.568.082</b>	<b>5.489.810</b>	<b>1,4%</b>

## ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	4T25	4T24	Var. %	3T25	Var. %	2025	2024	Var. %
Receita Líquida	704.682	367.705	91,6%	548.349	28,5%	2.356.938	1.570.024	50,1%
Custo de Unidades Vendidas	(477.832)	(251.768)	89,8%	(322.153)	48,3%	(1.534.178)	(1.043.410)	47,0%
Lucro Bruto	226.850	115.937	95,7%	226.196	0,3%	822.760	526.614	56,2%
<b>Margem Bruta</b>	<b>32,2%</b>	<b>31,5%</b>	<b>0,7pp</b>	<b>41,3%</b>	<b>-9,1pp</b>	<b>34,9%</b>	<b>33,5%</b>	<b>1,4pp</b>
Despesas Com Vendas	(53.667)	(35.982)	49,1%	(65.956)	-18,6%	(210.670)	(144.378)	45,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(32.574)	(29.277)	11,3%	(35.733)	-8,8%	(125.664)	(101.506)	23,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(17.266)	(8.817)	95,8%	(8.367)	106,4%	(39.672)	(32.910)	20,5%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(483)	(66)	631,8%	(65)	643,1%	(116)	129	n/a
Lucro Operacional	122.860	41.795	194,0%	116.075	5,8%	446.638	247.949	80,1%
<b>Margem Operacional</b>	<b>17,4%</b>	<b>11,4%</b>	<b>6,0pp</b>	<b>21,2%</b>	<b>-3,8pp</b>	<b>18,9%</b>	<b>15,8%</b>	<b>3,1pp</b>
Receitas Financeiras	41.265	29.923	37,9%	44.622	-7,5%	141.951	86.820	63,5%
Despesas Financeiras	(32.649)	(17.466)	86,9%	(28.393)	15,0%	(106.538)	(44.724)	138,2%
Resultado Financeiro Líquido	8.616	12.457	-30,8%	16.229	-46,9%	35.413	42.096	-15,9%
Lucro Antes do Imposto	131.476	54.252	142,3%	132.304	-0,6%	482.051	290.045	66,2%
Imposto CS e IR - Corrente	(9.023)	(9.171)	-1,6%	(9.071)	-0,5%	(37.169)	(31.508)	18,0%
Imposto CS e IR - Diferido	(10.556)	(119)	8770,6%	(5.655)	86,7%	(24.709)	(7.483)	230,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-19.579	-9.290	110,8%	-14.726	33,0%	-61.878	-38.991	58,7%
Lucro / Prejuízo do Exercício	111.897	44.962	148,9%	117.578	-4,8%	420.173	251.054	67,4%
Atribuído a Sócios Não Controladores	28	(88)	n/a	(248)	n/a	(272)	(440)	-38,2%
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	111.869	45.050	148,3%	117.826	-5,1%	420.445	251.494	67,2%
<b>Margem Líquida</b>	<b>15,9%</b>	<b>12,2%</b>	<b>3,7pp</b>	<b>21,4%</b>	<b>-5,5pp</b>	<b>17,8%</b>	<b>16,0%</b>	<b>1,8pp</b>

## ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	4T25	3T25
<b>Lucro (Prejuízo) do Período</b>	<b>111.897</b>	<b>117.578</b>
<b>Ajustes para Reconciliar Os Recursos de Atividades Operacionais:</b>		
Tributos Diferidos	22.821	12.232
Depreciação e Amortização	4.491	4.124
Resultado de Equivalência Patrimonial	483	65
Despesas Financeiras	20.817	16.533
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	3.836	(4.648)
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	(1.429)	4.564
Ajuste a Valor Presente	2.904	(1.520)
Provisão para Garantia	398	2.831
Provisão para Contingências	17.627	290
Apropriação Plano de Ações	224	3.173
<b>Redução (Aumento) nos Ativos:</b>		
Contas a Receber	(268.275)	(208.749)
Imóveis a Comercializar	137.618	(47.715)
Tributos a Recuperar	589	(1.530)
Despesas Antecipadas	(534)	(1.760)
Depósitos Judiciais	(1.206)	(1.382)
Outros Créditos	7.054	(58.046)
<b>Aumento (Redução) nos Passivos:</b>		
Fornecedores	(1.051)	5.747
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	(44.704)	58.066
Obrigações Sociais e Tributárias	7.690	17.479
Adiantamento de Clientes	(15.272)	68.887
Rescisões de Clientes	744	(3.615)
Outras Contas a Pagar	45.997	(3.828)
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(7.163)	(9.562)
Pagamento de Juros	(29.266)	(22.292)
<b>Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais</b>	<b>16.289</b>	<b>(53.078)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>		
Aquisição de títulos financeiros	(202.632)	(171.049)
Resgate de títulos financeiros	167.096	38.667
Redução de capital em investidas	22.404	-
Aquisição de bens do imobilizado	(16.865)	(16.856)
Aumento de capital em investidas	(22.404)	(1)
<b>Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento</b>	<b>(52.401)</b>	<b>(149.239)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>		
Partes Relacionadas	(12.647)	295
Amortização	(41.718)	(53.944)
Liberações	105.358	370.188
Recompra de Ações	(2.615)	(751)
Dividendos pagos	(50.746)	-
Participação dos acionistas não controladores	(7.767)	-
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>(10.135)</b>	<b>315.788</b>
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(46.247)</b>	<b>113.471</b>
No Início do Exercício	355.358	241.887
No Fim do Exercício	309.111	355.358

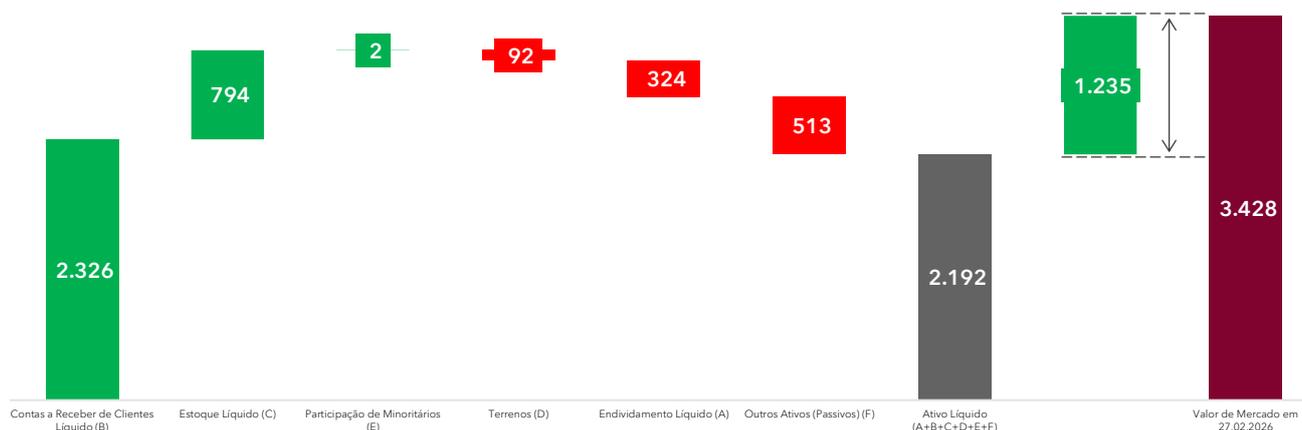
**ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA**

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	97%	97%	97%	93%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	95%	95%	95%	95%	96%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	81%	81%	86%	88%	89%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	100%	99%	99%	100%	70%	81%	91%	94%	98%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	98%	81%	89%	94%	96%	99%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	78%	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	68%	71%	72%	77%	78%	69%	74%	82%	86%	90%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	47%	50%	47%	48%	52%	98%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	98%	99%	98%	99%	98%	76%	87%	97%	100%	100%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	69%	73%	76%	80%	85%	48%	53%	61%	70%	77%
Arborê	4T22	CE	Mood	86%	89%	92%	91%	93%	95%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	56%	58%	62%	70%	75%	58%	68%	79%	90%	97%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	58%	67%	78%	90%	92%	43%	50%	57%	64%	74%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	80%	88%	95%	96%	97%	37%	45%	53%	61%	70%
Miraflor	2T23	CE	Mood	79%	84%	89%	89%	93%	49%	66%	76%	89%	99%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	90%	90%	96%	97%	97%	68%	86%	99%	100%	100%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	82%	82%	82%	84%	89%	97%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	36%	40%	43%	52%	63%	23%	28%	34%	38%	44%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	67%	69%	72%	76%	78%	19%	24%	29%	39%	47%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	15%	20%	27%	28%	33%	30%	34%	41%	49%	57%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	34%	38%	46%	49%	52%	13%	15%	18%	23%	28%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	33%	57%	88%	91%	94%	13%	14%	16%	19%	24%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	19%	23%	30%	31%	35%	12%	16%	24%	40%	54%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	55%	72%	91%	97%	98%	22%	22%	24%	31%	38%
Mood Murilopolis	1T25	AL	Mood	n.a	20%	37%	41%	45%	n.a.	12%	13%	15%	20%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	n.a	40%	64%	76%	77%	n.a.	18%	18%	21%	26%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	n.a	n.a	13%	22%	26%	n.a.	n.a.	21%	21%	24%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	n.a	n.a	81%	96%	97%	n.a.	n.a.	12%	13%	15%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	n.a	n.a	7%	10%	14%	n.a.	n.a.	19%	22%	26%
Mood Club	4T26	BA	Mood	n.a	n.a	n.a	n.a	43%	n.a	n.a	n.a	n.a	17%
<b>Incorporação (30)</b>													

## ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	4T25
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	551.752
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(875.990)
<b>Endividamento Líquido (A)</b>	<b>(324.238)</b>
Contas A Receber de Clientes On-Balance	2.137.612
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.085.165
Adiantamento de Clientes	(77.980)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(125.792)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(692.938)
<b>Contas a Receber de Clientes Líquido (B)</b>	<b>2.326.067</b>
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.159.543
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(46.382)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(319.399)
<b>Estoque Líquido (C)</b>	<b>793.763</b>
Estoque de Terrenos On-Balance	2.095.712
Dívida de Terrenos On-Balance	(660.137)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(1.527.554)
<b>Terrenos (D)</b>	<b>(91.979)</b>
<b>Participação de Minoritários (E)</b>	<b>(1.592)</b>
Outros Ativos	310.034
Outros Passivos	(823.116)
<b>Outros Ativos (Passivos) (F)</b>	<b>(513.082)</b>
<b>Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)</b>	<b>2.188.939</b>

Ativo Líquido  
(R\$ em milhares)



## ANEXO VI - ESTOQUES

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	GVV (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Antônio Pereira	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2111	Residência	1	1.500
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3112	Garagem	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3113	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2115	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2117	Sala	1	193
2013	Condominio Residential Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2120	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2119	Residência	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4120	Residência	2	372
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4121	Residência	16	2.700
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1122	Residência	2	591
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3121	Residência	1	1.033
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3122	Residência	1	3.692
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3123	Residência	1	1.300
2018	Parque do Cais	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1124	Loja	1	9.102
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4123	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4123	Residência	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4125	Residência	9	11.218
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1125	Residência	1	432
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3125	Residência	2	2.440
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	98%	1126	Residência	5	19.883
2021	Les Amis	RN	Médio Padrão	Incorporação	100%	2124	Residência	3	2.796
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3124	Residência	18	9.224
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4124	Residência	18	9.477
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1125	Residência	1	895
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1126	Residência	2	1.757
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	72%	3126	Residência	4	6.019
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	72%	3126	Residência	18	28.996
2022	Arboré	CE	Mood	Incorporação	100%	1125	Residência	13	6.232
2022	Platz	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1125	Residência	3	3.046
2022	Florata Tirol	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2125	Residência	40	49.314
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	100%	3125	Residência	5	4.227
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	99%	1126	Residência	5	4.200
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Incorporação	73%	3126	Residência	58	58.267
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	78%	3126	Residência	17	9.694
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	78%	3126	Residência	32	27.450
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	53%	1127	Residência	48	29.119
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	53%	1127	Residência	2	1.652
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	48%	1127	Residência	17	54.387
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	41%	2127	Residência	29	33.482
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	41%	2127	Residência	2	1.658
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1125	Residência	15	7.834
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	100%	3125	Residência	4	2.308
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	89%	2126	Residência	23	25.286
2023	Mirafloz	CE	Mood	Incorporação	94%	2126	Residência	22	10.684
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Incorporação	52%	3126	Residência	5	3.775
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	55%	4126	Residência	11	13.225
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condomínio	33%	2127	Residência	55	20.584
2023	Beach Class Patacho	AL	Beach Class	Condomínio	16%	3127	Residência	1	615
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	30%	3127	Residência	64	46.352
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	30%	3127	Residência	11	10.037
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	33%	4127	Residência	6	14.532
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	33%	4127	Residência	1	2.468
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condomínio	18%	1128	Residência	12	7.857
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Venda Fechada	18%	1128	Residência	1	882
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	16%	1128	Residência	15	12.953
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	18%	2128	Residência	97	44.583
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	18%	2128	Residência	6	2.530
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Incorporação	29%	1127	Residência	49	22.945
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Incorporação	29%	1127	Armário	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	38%	1127	Residência	174	81.479
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	44%	2127	Residência	154	88.791
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	21%	3127	Residência	72	56.420
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	20%	3127	Residência	6	3.537
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	14%	4127	Residência	118	71.482
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	17%	1128	Loja	1	2.456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	17%	1128	Residência	6	3.814
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	15%	1128	Residência	10	7.468
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	16%	3128	Residência	10	11.414
2024	Beach Class Manguiños	PE	Beach Class	Condomínio	2%	4128	Residência	244	233.570
2024	Beach Class Manguiños	PE	Beach Class	Condomínio	2%	4128	Casa	3	19.871
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	3%	4128	Residência	100	72.097
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	10%	1129	Residência	40	65.453
2024	Trairi 517	RN	Alto Padrão	Venda Fechada	10%	1129	Residência	4	8.238
2024	Edif. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	10%	1129	Residência	1	830
2025	Mood Epiúcio	PB	Mood	Incorporação	8%	3127	Residência	142	75.537
2025	Mood Murilópolis	AL	Mood	Incorporação	10%	4127	Residência	125	61.588
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	3%	1128	Residência	6	3.468
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	7%	1128	Residência	165	80.105
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	13%	2128	Residência	73	40.268
2025	Mood Club	BA	Mood	Incorporação	0%	1129	Residência	275	156.151
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condomínio	0%	2129	Residência	38	14.348
2025	Casa Sombrios	BA	Alto Padrão	Condomínio	2%	3129	Residência	36	80.339
2025	Elleve Horto	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	3129	Residência	55	100.231
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	0%	2130	Residência	21	26.272
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2130	Loja	11	27.912
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2130	Residência	111	332.149
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	3%	3130	Loja	3	6.197
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4130	Loja	3	5.347
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4130	Residência	95	252.593
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4130	Residência	45	49.725
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4130	Residência	26	246.609
2025	Casa Macedo	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	1131	Residência	93	245.628
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1131	Loja	1	4.908
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1131	Residência	257	307.824
<b>Total</b>								<b>3.326</b>	<b>3.494.459</b>

## 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	out/25	Ún1ca	21.342	480	160	144
Terreno 2	AL	set/24	Beach Class	9.894	240	123	99
Terreno 3	AL	ago/23	Mood	18.746	316	127	116
Terreno 4	AL	ago/21	Alto Padrão	8.278	80	99	82
Terreno 5	AL	ago/21	Beach Class	9.927	240	109	90
Terreno 6	BA	dez/25	Alto Padrão	18.560	160	278	239
Terreno 7	BA	dez/25	Alto Padrão	24.400	160	305	262
Terreno 8	BA	dez/25	Beach Class	22.924	612	334	301
Terreno 9	BA	nov/25	Ún1ca	21.405	504	167	156
Terreno 10	BA	dez/24	Mood	24.096	384	205	184
Terreno 11	BA	jun/24	Mood	32.355	546	269	252
Terreno 12	BA	dez/19	Beach Class	19.277	438	347	347
Terreno 13	BA	dez/19	Alto Padrão	10.706	68	161	161
Terreno 14	CE	mai/24	Ún1ca	17.528	300	126	126
Terreno 15	CE	nov/25	Beach Class	27.775	788	458	366
Terreno 16	CE	out/25	Ún1ca	29.807	708	206	206
Terreno 17	CE	out/25	Ún1ca	35.280	840	282	282
Terreno 18	CE	nov/25	Mood	24.830	312	236	198
Terreno 19	CE	set/25	Alto Padrão	19.200	64	269	269
Terreno 20	CE	set/25	Alto Padrão	16.640	128	229	229
Terreno 21	CE	set/25	Ún1ca	19.671	474	144	132
Terreno 22	CE	set/25	Ún1ca	19.671	474	144	132
Terreno 23	CE	set/25	Beach Class	17.952	448	241	210
Terreno 24	CE	set/25	Alto Padrão	19.250	70	270	229
Terreno 25	CE	set/24	Mood	27.117	450	210	210
Terreno 26	CE	set/24	Mood	25.295	318	205	205
Terreno 27	CE	jun/24	Ún1ca	14.523	236	107	107
Terreno 28	CE	mai/23	Mood	28.010	474	196	168
Terreno 29	CE	mai/23	Mood	14.978	236	105	105
Terreno 30	PB	fev/25	Mood	9.464	99	106	85
Terreno 31	PB	jul/22	Alto Padrão	10.520	100	103	88
Terreno 32	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	160	131
Terreno 33	PE	mar/25	Alto Padrão	43.848	266	460	372
Terreno 34	PE	dez/24	Beach Class	21.981	601	283	205
Terreno 35	PE	mai/24	Beach Class	23.040	384	245	199
Terreno 36	PE	mai/24	Beach Class	16.500	528	168	136
Terreno 37	PE	jun/24	Beach Class	22.110	327	346	253
Terreno 38	PE	dez/23	Alto Padrão	6.798	35	109	97
Terreno 39	PE	abr/23	Mood	32.567	528	228	185
Terreno 40	PE	jun/08	Alto Padrão	26.243	532	472	456
Terreno 41	PE	jun/08	Alto Padrão	20.357	135	405	337
Terreno 42	RN	jan/25	Mood	10.218	158	86	75
Terreno 43	RN	mar/25	Beach Class	7.643	240	82	82
Terreno 44	RN	jul/24	Ún1ca	25.960	402	174	174
Terreno 45	RN	jul/24	Ún1ca	18.339	284	123	123
Terreno 46	RN	dez/23	Beach Class	7.353	130	70	59
Terreno 47	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67
Terreno 48	SE	jun/25	Beach Class	7.182	200	79	79
Terreno 49	SE	jun/25	Beach Class	10.274	200	113	113
Terreno 50	SE	jun/25	Mood	15.007	200	120	120
Terreno 51	SE	mar/25	Beach Class	8.304	204	112	94
Terreno 52	SE	set/24	Beach Class	13.108	288	131	118
Terreno 53	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 54	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 55	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 56	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 57	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 58	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 59	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
Terreno 60	SE	jul/22	Mood	8.330	114	72	72
<b>60 Terrenos</b>				<b>1.046.073</b>	<b>17.526</b>	<b>10.947</b>	<b>9.832</b>

[Voltar](#)

## ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
<b>Lançamentos 4T25 (3)</b>				<b>974</b>	<b>1.012</b>	<b>988</b>	<b>70.014</b>
Infinity Recife	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	330	385	385	14.935
Casa Macedo	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Condomínio	128	328	328	23.560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Incorporação	516	300	276	31.519
<b>Lançamentos 3T25 (5)</b>				<b>1.394</b>	<b>1.503</b>	<b>1.340</b>	<b>90.902</b>
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
<b>Em Execução (53)</b>				<b>12.401</b>	<b>10.233</b>	<b>8.437</b>	<b>1.012.370</b>
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
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	450	216	182	58.294
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Incorporação	264	125	111	28.982
Casa Sombrios	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	60	125	109	15.766
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
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
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
<b>Total (61)</b>				<b>14.769</b>	<b>12.748</b>	<b>10.765</b>	<b>1.173.286</b>

[Voltar](#)

## ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
		3T25	4T25	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	-	-	2	4	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	17.708	21.385	-	-	21.385	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	3.859	2.365	-	1.183	1.183	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,91% a.a. + TR	9.221	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	-	14.071	-	-	2.345	7.035	4.690
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	56.507	64.015	34.301	29.714	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	3.310	11.258	-	2.814	8.443	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	10.774	19.762	-	-	19.762	-	-
SFH Santander	0,86% a.a. + CDI	-	20.356	4.212	4.212	4.212	4.212	3.510
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	26.464	32.518	32.518	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	27.758	26.987	-	26.987	-	-	-
SFH Itaú	10,20% a.a. + TR	-	70	-	-	70	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	10.011	18.780	-	10.433	8.346	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% a.a. + TR	-	7.713	-	-	-	2.999	4.713
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	93.325	89.832	89.832	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	98.994	99.729	-	33.238	33.238	33.253	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	149.219	149.594	-	49.857	49.857	49.880	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	276.709	277.602	-	-	-	-	277.602
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% + IPCA	17.712	17.890	-	-	-	-	17.890
Opea Securitizadora S/A <sup>1</sup>	3,00% a.a. + CDI	7.302	2.056	-	-	2.056	-	-
<b>Total</b>		<b>808.879</b>	<b>875.990</b>	<b>160.863</b>	<b>158.439</b>	<b>150.900</b>	<b>97.383</b>	<b>308.405</b>

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

[Voltar](#)

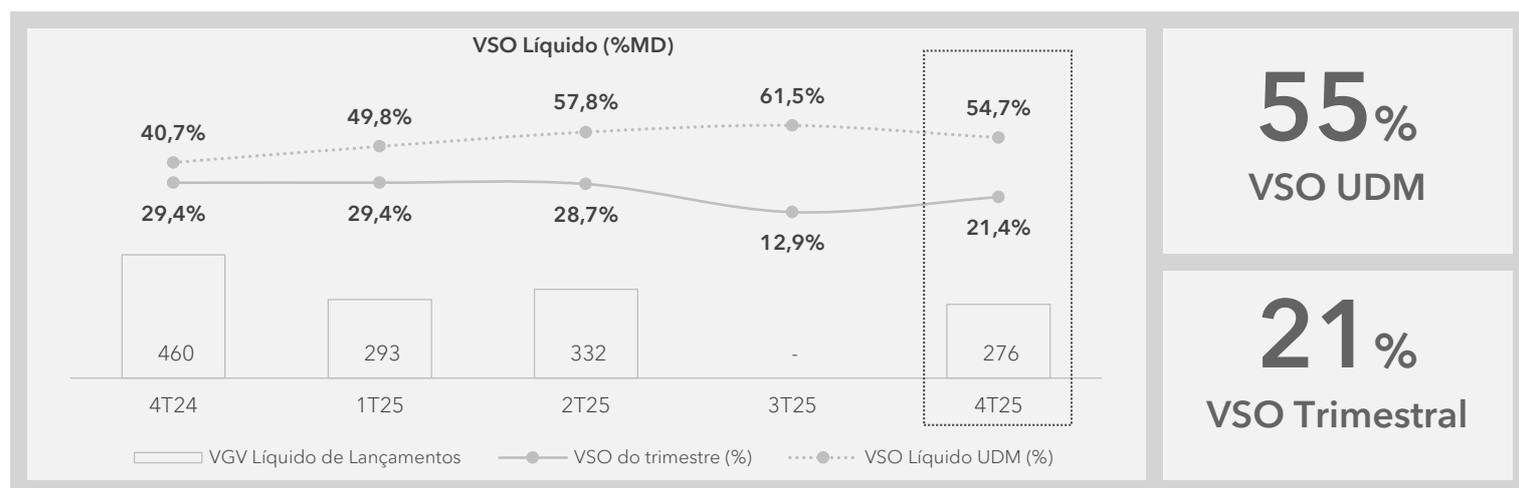
## ANEXO X - MOOD | OPERACIONAL

### PROJETOS EM ANDAMENTO

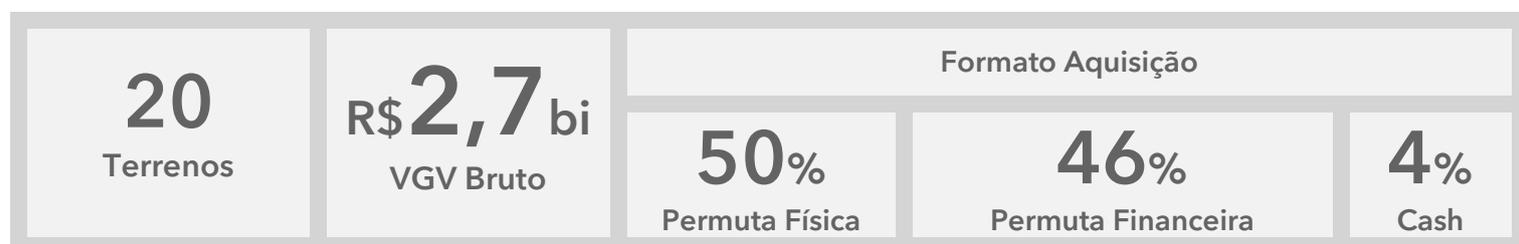
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda <sup>1</sup>
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	93%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	33%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	52%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	35%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	98%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	94%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	77%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	45%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	97%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	26%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	14%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	dez/25	43%
<b>Total (12)</b>		<b>3.145</b>	<b>1.633</b>	<b>1.527</b>		

1. Em 31.12.2025

### VSO



### TERRENOS



### ENTREGAS

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	Entrega	% Venda <sup>1</sup>
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	nov/22	fev/25	96%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	set/25	97%
<b>Total (2)</b>		<b>458</b>	<b>190</b>	<b>184</b>			

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

## 4Q25

WEBCAST IN  
PORTUGUESE

Simultaneous  
interpretation into English

**03.12.26**

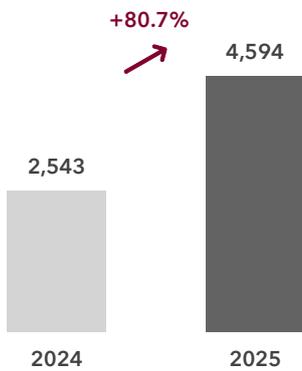
THURSDAY

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

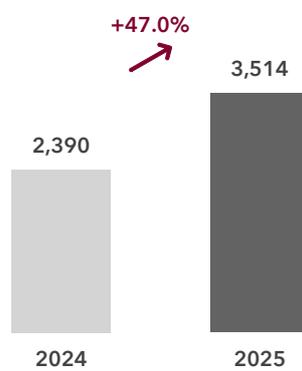
Recife, March 11<sup>th</sup>, 2026 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the fourth quarter of 2025 (4Q25). The operating and financial 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\$420MN WITH NET MARGIN OF 18% IN 2025 AND 28% ROAE  
SUBSEQUENT EVENT: FOLLOW-ON PRICED IN JANUARY, R\$483MN RAISED**

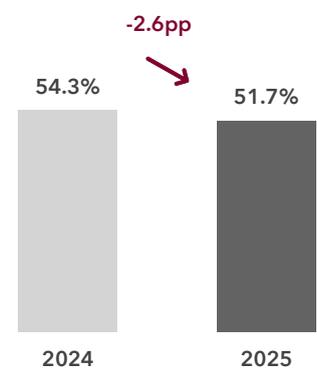
Net Launches %MD (R\$ MN)



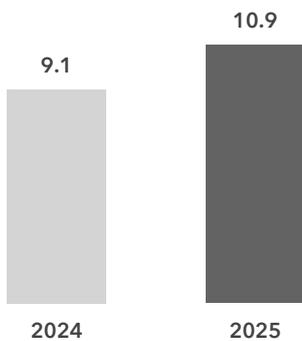
Net Sales %MD (R\$ MN)



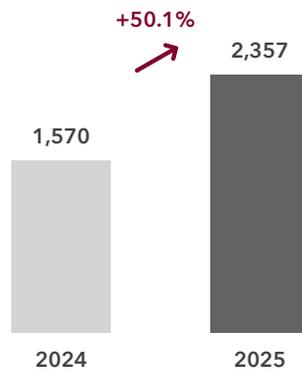
Net SoS %MD



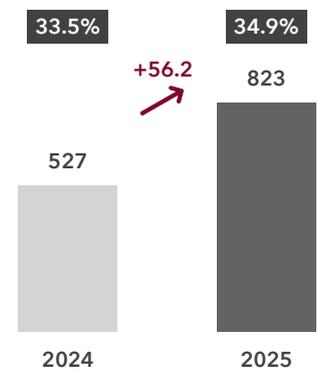
Landbank Gross PSV (R\$ BN)



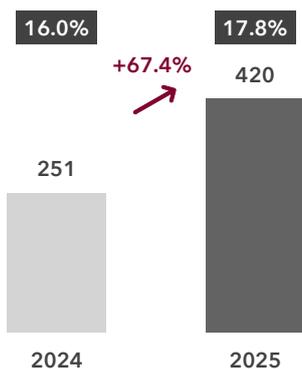
Net Revenue (R\$ MN)



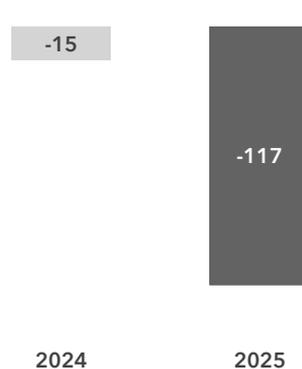
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %



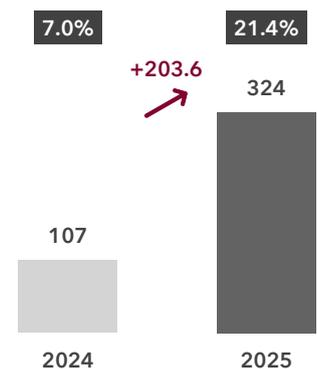
Net Profit (R\$ MN) and Net Margin %

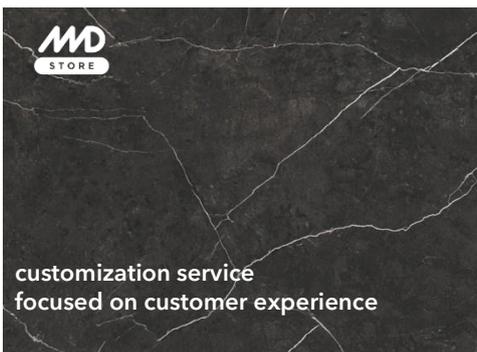


Cash Generation (Burn) ex-Dividends (R\$ MN)



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





## MANAGEMENT MESSAGE

Michael Jordan used to say that talent wins games, but teamwork and intelligence win championships. Ayrton Senna recalled that, in adversity, some give up while others break records.

The year 2025 was marked by consistency. Less volatility, more standardization. Less punctual exceptionalism, more recurrence. We closed 2025 as the best year in the history of Moura Dubeux. Not only because of the volume of results, but because of the structural quality that sustains them. If 2024 consolidated a new level, 2025 confirmed that this level is, in fact, structural.

### Growth with method

In 2025, we launched R\$ 4.6 billion in Net PSV, an increase of 80.7% compared to 2024, these launches were distributed in 17 different projects strategically positioned in several markets, segments and operational formats. We diversified our operations between Pernambuco, Ceará, Bahia and other states in the Northeast region, maintaining regional leadership and expanding our presence in relevant tourist and urban markets. The Condominium model accounted for approximately R\$ 3.7 billion of the PSV launched in the year, while the Development model represented R\$ 902 million. This composition reflects our strategy of balancing risk and capital efficiency.

Net Sales and Adhesions totaled R\$ 3.5 billion in 2025, an increase of 47.0% over 2024. In 4Q25, we reached R\$ 698 million, expansion of 34.1% YoY. Cancellations represented 6.9% of the Gross Sales in the year, a reduction of 1.7pp compared to the previous year, even in an environment of selective credit and high interest rates. The Net SoS indicator in the last twelve months reached 51.7%, showing consistent liquidity and adherence of the portfolio to demand.

### Revenue and profitability

Net Revenue reached R\$ 2.4 billion in 2025, a growth of 50.1% compared to the previous year. In 4Q25, we recorded R\$ 704 million, practically double that of 4Q24. The performance was mainly driven by the Condominium model with greater monetization of the Land Development and Management Fees.

Consolidated Gross Profit reached R\$ 823 million, an increase of 56.2%, with a Gross Margin of 34.9%, higher than in 2024, despite a larger share of projects partially acquired in cash throughout the year. In 4Q25, Gross Margin was 32.2%, within the Company's historical range, reflecting the composition of revenue recognition in the period.

Commercial Expenses accounted for 5.6% of sales in the year, while Administrative Expenses corresponded to 5.3% of Net Revenue, demonstrating operating dilution compatible with growth. Adjusted EBITDA totaled R\$ 490 million in 2025, growth of 69.8%, with a margin of 20.8%. Net Income reached R\$ 420 million, an increase of 67.4%, with a Net Margin of 17.8%. ROAE was 27.5%, reflecting efficiency in capital allocation and operational discipline throughout the cycle.

Michael Porter notes that sustainable competitive advantage stems from clear and consistent choices over time. Our strategy remains anchored in this principle: regional focus, consolidated leadership, a hybrid model of controlled risk, and discipline in capital allocation.

### Capital Structure

We ended 4Q25 with Net Debt of R\$ 324 million, equivalent to 21.4% of Total Equity. The variation compared to the previous quarter is mainly due to the distribution of dividends announced in December, which exceeded R\$ 351 million. Throughout 2025, cash burn ex-dividends totaled R\$ 117 million, compatible with the Company's operational expansion cycle.

In January 2026, we carried out a follow-on that resulted in fundraising of R\$ 483 million, with demand 6.6 times higher than the total volume offered. The transaction expanded our institutional investor base and strengthened the Company's financial flexibility for the next cycle.

### Ún1ca and addressable market expansion

Ún1ca inaugurated a new strategic chapter, aimed at the low-income segment, supported by internally developed skills. The experience accumulated at Mood contributed to the formation of teams trained in rationalized construction, process standardization and industrialization of critical stages, structuring a more predictable and scalable operating model. Entry into this segment is based on relevant structural demand, product differentiation and internal execution capacity with controlled margins.

### Joint Venture with Direcional

We signed a Joint Venture with Direcional, a national reference in the low-income segment and construction efficiency.

The partnership combines our knowledge of Brazil's Northeast market with Direcional's operational expertise, accelerating our entry into the segment and sharing financial discipline and governance.

**Inventory, landbank and predictability**

We ended 2025 with R\$ 3.5 billion in inventory at market value, 3.9% of completed units. More than 96.0% of the units will be delivered between 2026 and 2030, reinforcing revenue predictability and future generation of results. The landbank totals R\$ 10.9 billion PSV, with physical swaps representing approximately 60.0% of acquisitions, preserving cash and capital efficiency.

**Scale and execution**

We are operating 61 projects simultaneously, totaling more than 14 thousand units and R\$ 12.7 billion in Gross PSV. The scale achieved requires standardization of processes, continuous training of leaders and strengthening of the organizational culture to sustain growth with quality.

**2026**

With a reinforced capital structure, a newly structured vertical and a Joint Venture under way, we have started 2026 expanding our fields of activity, while maintaining the same fundamentals of capital allocation, profitability and disciplined execution. We ended 2025 with results that reflect operational consistency, financial discipline and structural evolution. We continue with a long-term vision, focusing on profitability and commitment with sustainable growth.



**Diego Villar**  
CEO

## SUBSEQUENT EVENT

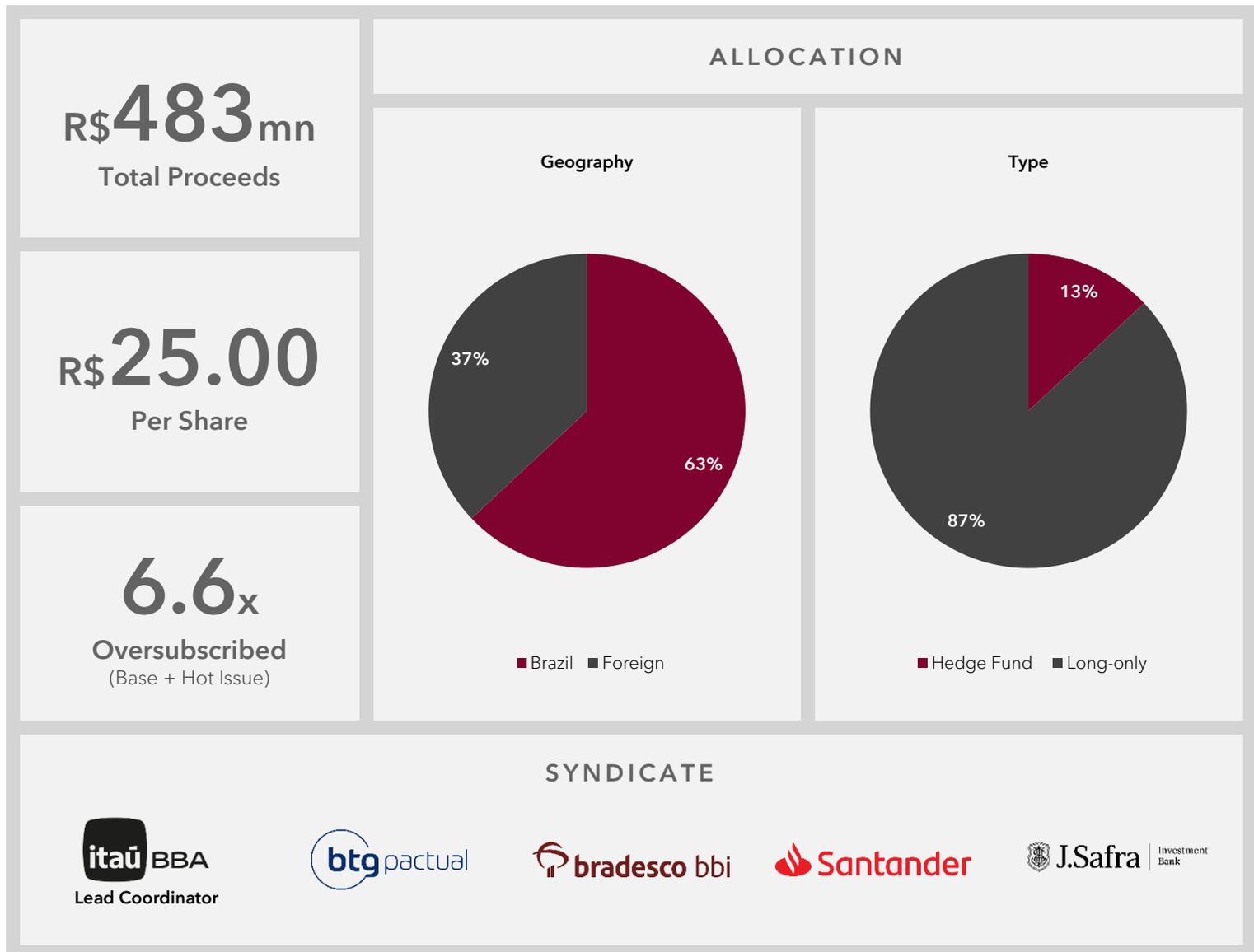
### FOLLOW-ON

On January 22, 2026, Moura Dubeux Engenharia S.A. successfully priced its primary public offering of common shares at R\$ 25.00 per share, raising a total of R\$ 482.6 million, including the full exercise of the hot issue due to strong high-quality demand.

The transaction was aimed at professional investors, with priority rights guaranteed to current shareholders, and resulted in the entry of high-quality long-term institutional investors.

The proceeds strengthen the Company's capital structure, enhance financial flexibility, and support its growth strategy.

It is worth noting that this was the first Equity Capital Markets (ECM) offering of 2026 in the Brazilian market.



# SUMMARY

<b>MANAGEMENT MESSAGE</b> .....	<b>4</b>
<b>SUBSEQUENT EVENT</b> .....	<b>6</b>
FOLLOW-ON.....	6
<b>SUMMARY</b> .....	<b>7</b>
<b>OPERATION FORMATS</b> .....	<b>8</b>
REAL ESTATE DEVELOPMENT .....	8
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION.....	8
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:.....	8
<b>KEY INDICATORS</b> .....	<b>9</b>
<b>OPERATIONAL PERFORMANCE</b> .....	<b>10</b>
LAUNCHES.....	10
SALES.....	11
SALES BREAKDOWN .....	12
SPEED OF SALES (SoS).....	14
INVENTORY .....	15
LANDBANK.....	17
CURRENT PROJECTS.....	18
PROJECTS DELIVERED .....	19
<b>ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE</b> .....	<b>20</b>
NET REVENUE .....	20
ACCOUNTINGS REVENUE.....	20
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES.....	21
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT .....	21
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	22
SELLING EXPENSES.....	22
ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	22
OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES).....	23
ADJUSTED EBITDA.....	23
NET FINANCIAL INCOME .....	24
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES .....	24
NET PROFIT (LOSS) .....	25
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED .....	26
RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS .....	26
ACCOUNTS RECEIVABLE.....	26
NET CASH AND NET DEBT.....	27
<b>INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP</b> .....	<b>28</b>
<b>APPENDIX I - BALANCE SHEET</b> .....	<b>29</b>
<b>APPENDIX II - INCOME STATEMENT</b> .....	<b>30</b>
<b>APPENDIX III - CASH FLOW</b> .....	<b>31</b>
<b>APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE</b> .....	<b>32</b>
<b>APPENDIX V - NET ASSET</b> .....	<b>33</b>
<b>APPENDIX VI - INVENTORY</b> .....	<b>34</b>
<b>APPENDIX VII - LANDBANK</b> .....	<b>35</b>
<b>APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS</b> .....	<b>36</b>
<b>APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN</b> .....	<b>37</b>
<b>APPENDIX IX - MOOD   OPERATIONAL</b> .....	<b>38</b>
CURRENT PROJECTS.....	38
SPEED OF SALES (SoS).....	38
LANDBANK.....	38
PROJECTS DELIVERED .....	38
<b>GLOSSARY</b> .....	<b>39</b>
<b>ABOUT MOURA DUBEUX</b> .....	<b>40</b>
<b>DISCLAIMER</b> .....	<b>40</b>

## 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)	4Q25	4Q24	Chg. %	3Q25	Chg. %	2025	2024	Chg. %
<b>Launches</b>								
Launches PSV (100%)	988.397	459.972	114,9%	1.339.711	-26,2%	4.593.778	2.542.688	80,7%
# Projects Launched	3	3	0,0%	5	-40,0%	17	14	21,4%
# Units Launched	980	745	31,5%	1.394	-29,7%	4.247	3.534	20,2%
<b>Sales</b>								
Contracted Sales <sup>1</sup> (100%)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.728	2.617.412	44,3%
Launches - Contracted Sales <sup>2</sup> (100%)	399.133	325.786	22,5%	875.029	-54,4%	2.543.675	1.469.602	73,1%
Inventory - Contracted Sales (100%)	361.321	250.251	44,4%	255.610	41,4%	1.232.053	1.147.809	7,3%
Contracted Sales <sup>1</sup> (%MD)	760.453	576.037	32,0%	1.130.639	-32,7%	3.775.273	2.615.414	44,3%
<b>Cancellations (%MD)</b>	<b>62.102</b>	<b>55.357</b>	<b>12,2%</b>	<b>58.668</b>	<b>5,9%</b>	<b>260.889</b>	<b>225.465</b>	<b>15,7%</b>
<b>Net Sales and Adhesions (%MD)</b>	<b>698.351</b>	<b>520.680</b>	<b>34,1%</b>	<b>1.071.971</b>	<b>-34,9%</b>	<b>3.514.383</b>	<b>2.389.949</b>	<b>47,0%</b>
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	8,2%	9,6%	-01pp	5,2%	03pp	6,9%	8,6%	-02pp
# Units Sold	853	749	13,9%	1.288	-33,8%	3.949	3.474	13,7%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

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

Financial Highlights (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Chg. %	3Q25	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Net Revenue	704,682	367,705	91.6%	548,349	28.5%	2,356,938	1,570,024	50.1%
Gross Profit	226,850	115,937	95.7%	226,196	0.3%	822,760	526,614	56.2%
Gross Margin	32.2%	31.5%	0.7pp	41.3%	-9.1pp	34.9%	33.5%	1.4pp
Adjusted <sup>1</sup> EBITDA	137,979	53,275	159.0%	130,062	6.1%	489,946	288,462	69.8%
Adjusted <sup>1</sup> EBITDA Margin	19.6%	14.5%	5.1pp	23.7%	-4.1pp	20.8%	18.4%	2.4pp
Shareholder's Net Profit	111,897	44,962	148.9%	117,578	-4.8%	420,173	251,054	67.4%
Net Margin	15.9%	12.2%	3.7pp	21.4%	-5.5pp	17.8%	16.0%	1.8pp
# Shares <sup>2</sup>	84,580,394	84,057,387		84,504,183		84,580,394	84,059,160	
Net Profit (R\$/Share)	1.32	0.54		1.39		4.97	2.99	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Free float weighted average shares in the period

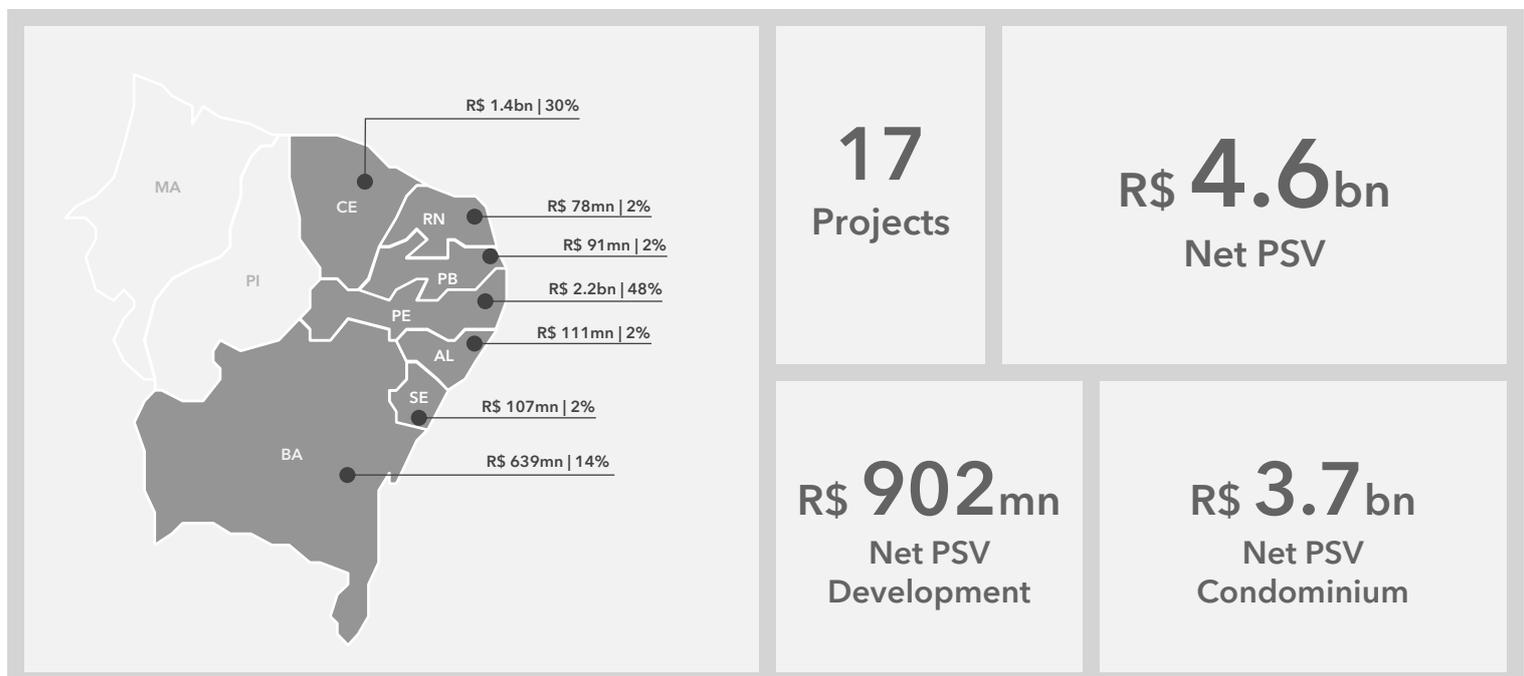
## OPERATIONAL PERFORMANCE

### LAUNCHES

The Company launched 3 projects in 4Q25 and ended 2025 with 17 projects launched, totaling Gross PSV of R\$ 5,461 million and Net PSV of R\$ 4,594 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch
<b>1° Quarter (3)</b>				<b>774</b>	<b>466</b>	<b>402</b>	
Mood Praia	Fortaleza/CE	Mood	Development	450	216	182	Jan/25
Mood Murilópolis	Maceió/AL	Mood	Development	264	125	111	Feb/25
Casa Sombrios	Salvador/BA	High-End	Condominium	60	125	109	Mar/25
<b>2° Quarter (6)</b>				<b>1.099</b>	<b>2.479</b>	<b>1.864</b>	
Mood Colina	Salvador/BA	Mood	Development	258	141	135	Apr/25
Lucena Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	117	794	486	May/25
Mansão Seara	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	74	649	348	May /25
Cais Avenida	Recife/PE	High-End	Condominium	249	697	697	May /25
Mood Farol	Aracajú/SE	Mood	Development	228	107	107	May /25
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	Mood	Development	173	91	91	Jun/25
<b>3° Quarter (5)</b>				<b>1.394</b>	<b>1.503</b>	<b>1.339</b>	
MD Corporate	Recife/PE	Commercial	Condominium	200	541	440	Jul/25
Beach Class Novo Cais	Recife/PE	Beach Class	Condominium	311	225	183	Jul/25
Beach Class Natal	Natal/RN	Beach Class	Condominium	241	92	78	Jul/25
Infinity Fortaleza	Fortaleza/CE	Beach Class	Condominium	568	519	519	Aug/25
Elleve Horto	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	126	119	Sep/25
<b>4° Quarter (3)</b>				<b>980</b>	<b>1.013</b>	<b>989</b>	
Infinity Recife	Recife/PE	High-End	Condominium	330	385	385	Oct/25
Casa Macedo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	128	328	328	Oct /25
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Development	522	300	276	Dec/25
<b>Total (17)</b>				<b>4.247</b>	<b>5.461</b>	<b>4.594</b>	

### Net PSV Breakdown Launched by Region – 2025



## SALES

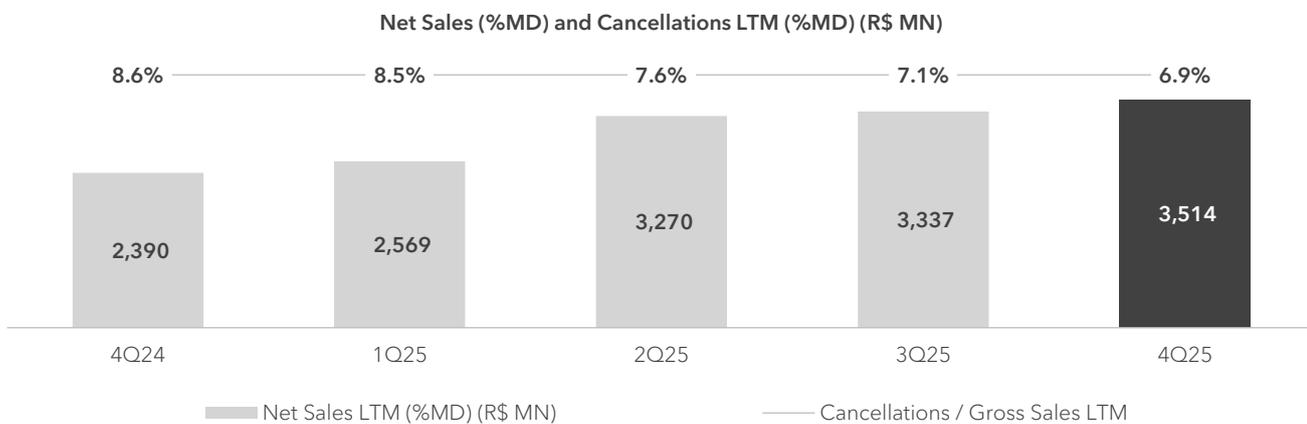
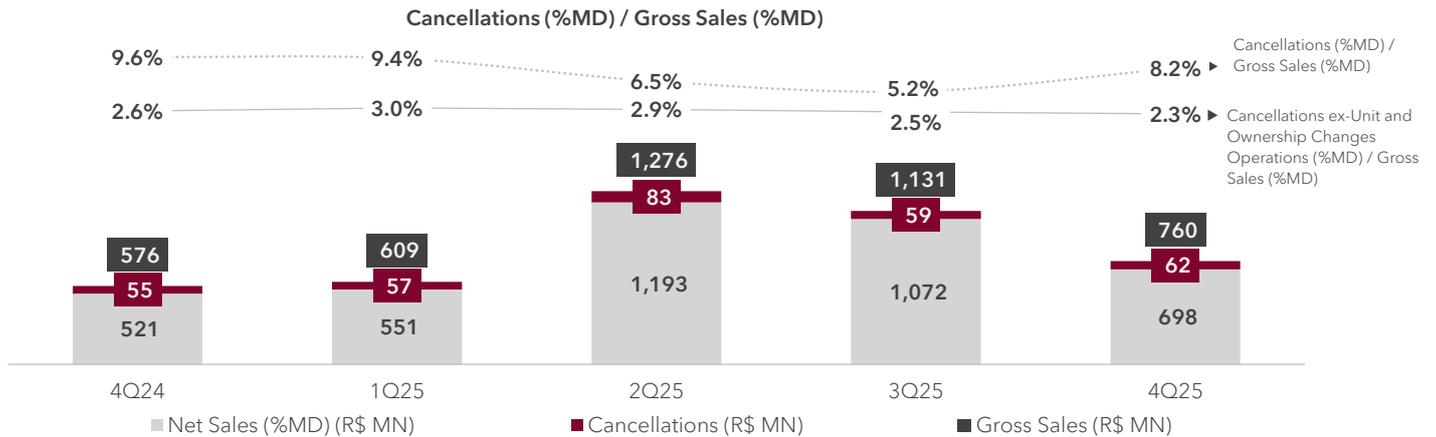
The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled of R\$ 698 million in 4Q25, representing an increase of 34.1% compared to 4Q24 and decrease of 34.9% compared to 3Q25.

In 2025, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled a record-high R\$ 3,514 million, increase of 47.0% when compared to 2024.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
Gross Sales and Adhesions <sup>1</sup>	760,453	576,037	32.0%	1,130,639	-32.7%	3,775,728	2,617,412	44.3%
Gross Sales and Adhesions <sup>1</sup> (%MD) (a)	760,453	576,037	32.0%	1,130,639	-32.7%	3,775,273	2,615,414	44.3%
Development Sales	301,097	332,764	-9.5%	226,382	33.0%	1,309,986	976,339	34.2%
Closed Sales <sup>2</sup>	51,487	54,596	-5.7%	45,495	13.2%	186,071	326,135	-42.9%
Adhesions to Condominium <sup>3</sup>	407,869	188,677	116.2%	858,763	-52.5%	2,279,216	1,312,940	73.6%
Cancellations (%MD) (b)	62,102	55,357	12.2%	58,668	5.9%	260,889	225,465	15.7%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	698,351	520,680	34.1%	1,071,971	-34.9%	3,514,383	2,389,949	47.0%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	8.2%	9.6%	-1.4pp	5.2%	3.0pp	6.9%	8.6%	-1.7pp
# Units Sold	853	749	13.9%	1,288	-33.8%	3,949	3,474	13.7%

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\$ 62 million, representing 8.2% of the Gross Sales (%MD) in 4Q25. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 6.9% of 2025 Gross Sales (%MD).



## SALES BREAKDOWN

### Segment - 4Q25 (R\$ '000)

Segment	Total				Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	197	355,034	355,034	46.7%	112	168,505	73	171,608	12	14,920
Mood	376	202,432	202,432	26.6%	207	114,283	150	79,387	19	8,763
Beach Class	220	150,933	150,933	19.8%	128	99,565	85	47,011	7	4,357
Standard	50	35,274	35,274	4.6%	-	-	24	20,642	26	14,632
Commercial	10	16,780	16,780	2.3%	10	16,780	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760,453</b>	<b>760,453</b>	<b>100.0%</b>	<b>457</b>	<b>399,133</b>	<b>332</b>	<b>318,648</b>	<b>64</b>	<b>42,673</b>

1. Projects launched up to 6 (six) months

### Region - 4Q25 (R\$ '000)

Region	Total				Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Ceará	280	278,801	278,801	36.7%	130	158,402	119	103,750	31	16,649
Pernambuco	171	216,165	216,165	28.4%	95	111,068	56	90,004	20	15,092
Bahia	274	182,893	182,893	24.1%	211	121,714	55	55,571	8	5,607
Alagoas	46	35,931	35,931	4.7%	-	-	46	35,931	-	-
Rio Grande do Norte	37	18,803	18,803	2.5%	21	7,949	11	5,530	5	5,324
Paraíba	24	15,057	15,057	2.0%	-	-	24	15,057	-	-
Sergipe	21	12,803	12,803	1.6%	-	-	21	12,803	-	-
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760,453</b>	<b>760,453</b>	<b>100.0%</b>	<b>457</b>	<b>399,133</b>	<b>332</b>	<b>318,648</b>	<b>64</b>	<b>42,673</b>

1. Projects launched up to 6 (six) months

### Operation Format - 4Q25 (R\$ '000)

Operation Format	Total				Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	480	301,097	301,097	39.6%	207	114,283	217	154,287	56	32,527
Condominium <sup>2</sup>	321	407,869	407,869	53.6%	248	281,089	73	126,780	-	-
Closed Sales <sup>3</sup>	52	51,487	51,487	6.8%	2	3,761	42	37,580	8	10,146
<b>Total</b>	<b>853</b>	<b>760,453</b>	<b>760,453</b>	<b>100.0%</b>	<b>457</b>	<b>399,133</b>	<b>332</b>	<b>318,648</b>	<b>64</b>	<b>42,673</b>

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 - 2025  
(R\$ '000)

Segment	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	631	1,646,170	1,646,170	43.6%	369	1,250,819	216	337,288	46	58,062
Beach Class	1,506	1,008,883	1,008,883	26.7%	930	696,150	510	279,586	66	33,148
Mood	1,531	855,000	855,000	22.6%	961	501,527	478	309,457	92	44,016
Standard	239	170,497	170,042	4.5%	-	-	61	50,493	178	119,549
Commercial	42	95,178	95,178	2.6%	42	95,178	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>3,949</b>	<b>3,775,728</b>	<b>3,775,273</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,302</b>	<b>2,543,675</b>	<b>1,265</b>	<b>976,824</b>	<b>382</b>	<b>254,775</b>

Region - 2025  
(R\$ '000)

Region	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	898	1,477,067	1,476,612	39.1%	567	1,253,504	212	137,431	119	85,676
Ceará	1,536	1,284,576	1,284,576	34.0%	882	818,030	463	345,323	191	121,223
Bahia	778	580,739	580,739	15.4%	478	308,569	257	245,081	43	27,089
Alagoas	241	157,664	157,664	4.2%	105	50,747	136	106,917	-	-
Rio Grande do Norte	253	117,024	117,024	3.1%	173	64,443	51	31,795	29	20,786
Paraíba	129	94,188	94,188	2.5%	33	17,977	96	76,211	-	-
Sergipe	114	64,469	64,469	1.7%	64	30,403	50	34,066	-	-
<b>Total</b>	<b>3,949</b>	<b>3,775,728</b>	<b>3,775,273</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,302</b>	<b>2,543,675</b>	<b>1,265</b>	<b>976,824</b>	<b>382</b>	<b>254,775</b>

Operation Format - 2025  
(R\$ '000)

Operation Format	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	2,069	1,310,441	1,309,986	34.7%	961	501,527	763	598,613	345	209,846
Condominium <sup>1</sup>	1,670	2,279,216	2,279,216	60.4%	1,333	2,024,593	337	254,622	-	-
Closed Sales <sup>2</sup>	210	186,071	186,071	4.9%	8	17,554	165	123,588	37	44,929
<b>Total</b>	<b>3,949</b>	<b>3,775,728</b>	<b>3,775,273</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,302</b>	<b>2,543,675</b>	<b>1,265</b>	<b>976,824</b>	<b>382</b>	<b>254,775</b>

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

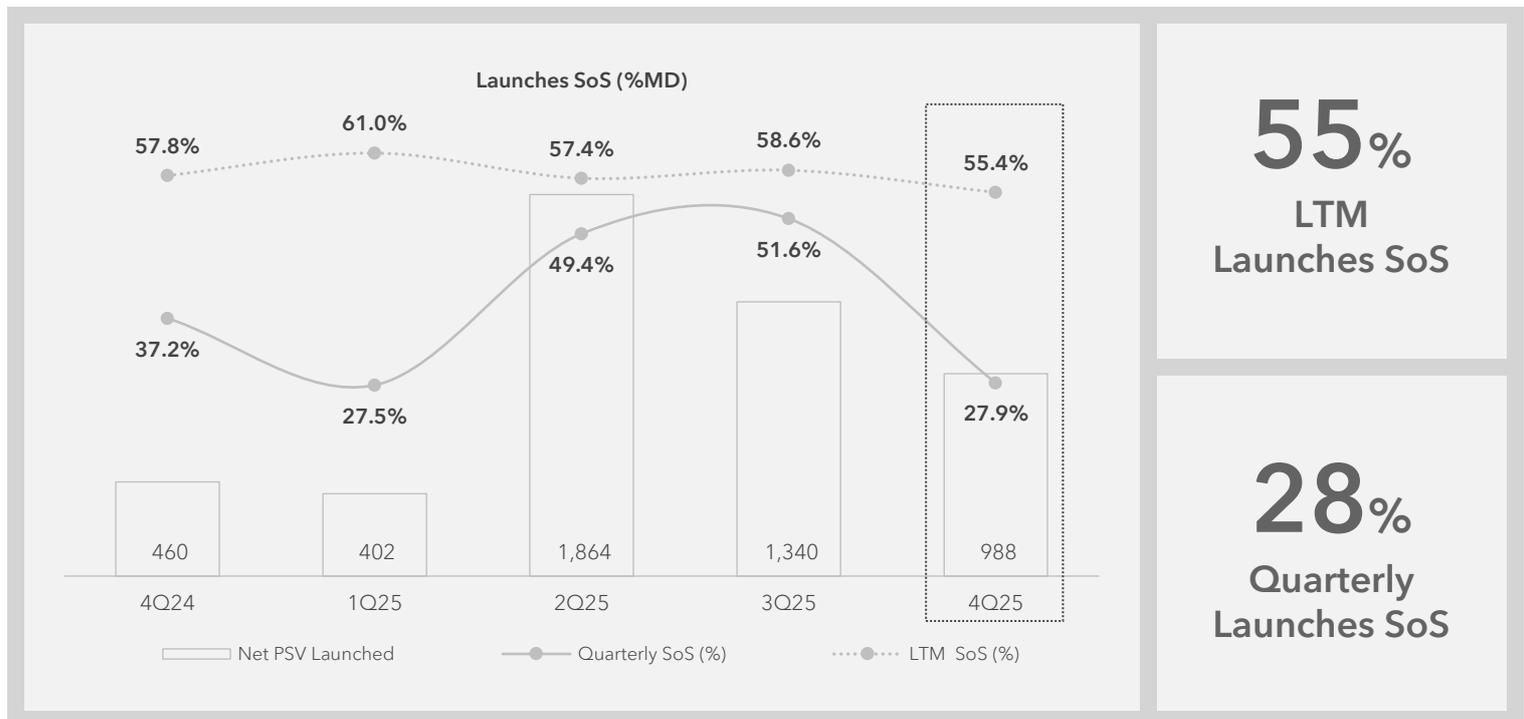
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

**SPEED OF SALES (SoS)**

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 51.7%, reduction of 2.6pp YoY and 1.5pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 16.8%, representing a reduction of 2.7pp YoY and 8.9pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 55.4% in 2025 and 27.9% in the 4Q25.



## INVENTORY

The Company ended the year with 3,326 units in its inventory, equivalent to R\$ 3,494 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 136 million (3.9%) are from completed units and R\$ 3,358 million (96.1%) will be delivered between the years 2025 and 2030.

Segment (R\$ '000)	Total			Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	569	1,296,231	37.1%	148	345,859	352	878,960	69	71,413
Beach Class	1,192	1,056,191	30.2%	362	403,076	816	633,308	14	19,807
Mood	1,287	689,097	19.7%	275	156,151	995	524,407	17	8,540
Corporate	123	360,253	10.3%	122	360,060	-	-	1	193
Standard	155	92,686	2.7%	-	-	72	56,420	83	36,266
<b>Total</b>	<b>3,326</b>	<b>3,494,459</b>	<b>100.0%</b>	<b>907</b>	<b>1,265,146</b>	<b>2,235</b>	<b>2,093,095</b>	<b>184</b>	<b>136,218</b>

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of inventory at market value (%MD), R\$ 1,498 million (42.9%) are concentrated in Pernambuco, followed by Ceará with R\$ 865 million (24.8%), Bahia with R\$ 480 million (13.7%), Rio Grande do Norte with R\$ 232 million (6.6%), Alagoas with R\$ 182 million (5.2%), Sergipe with R\$ 128 million (3.7%), and Paraíba with R\$ 109 million (3.1%).

Region (R\$ '000)	Total			Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	1,165	1,498,319	42.9%	401	699,064	687	745,865	77	53,389
Ceará	638	865,224	24.8%	138	295,352	462	549,691	38	20,180
Bahia	519	479,634	13.7%	330	256,382	179	215,868	10	7,384
Rio Grande do Norte	284	232,078	6.6%	38	14,348	199	163,313	47	54,418
Alagoas	273	181,512	5.2%	-	-	261	180,666	12	846
Sergipe	239	128,346	3.7%	-	-	239	128,346	-	-
Paraíba	208	109,346	3.1%	-	-	208	109,346	-	-
<b>Total</b>	<b>3,326</b>	<b>3,494,459</b>	<b>100.0%</b>	<b>907</b>	<b>1,265,146</b>	<b>2,235</b>	<b>2,093,095</b>	<b>184</b>	<b>136,218</b>

1. Projects launched up to 6 (six) months

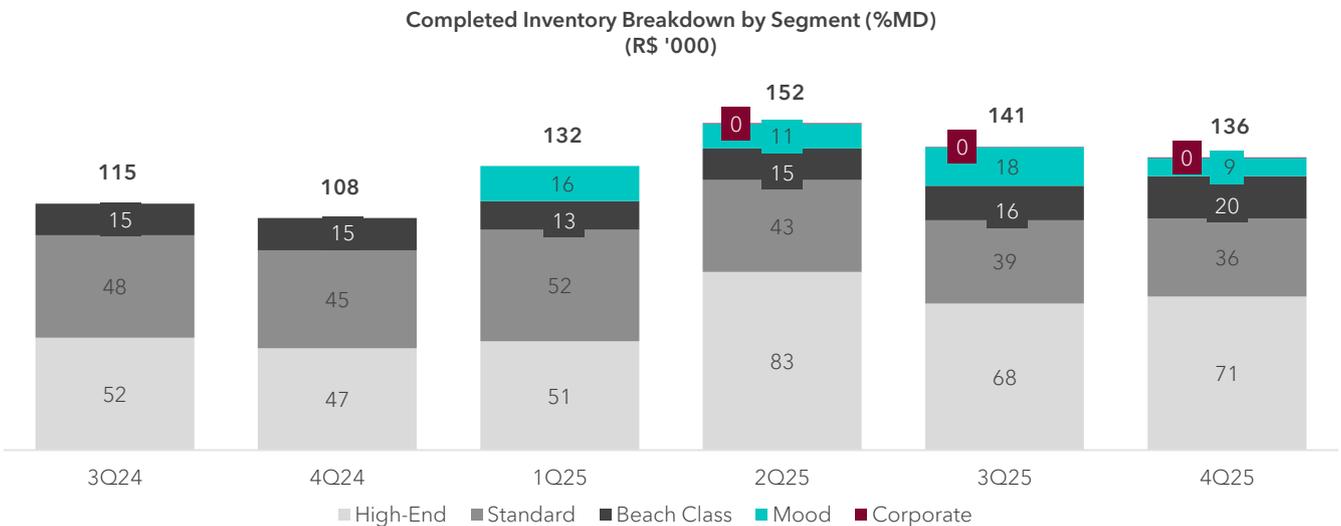
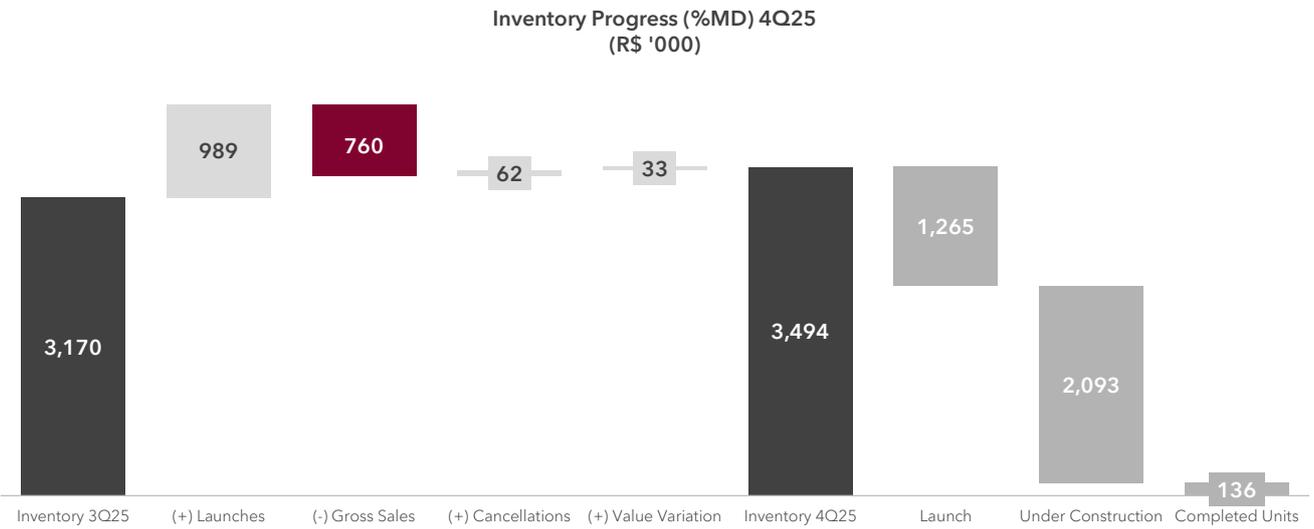
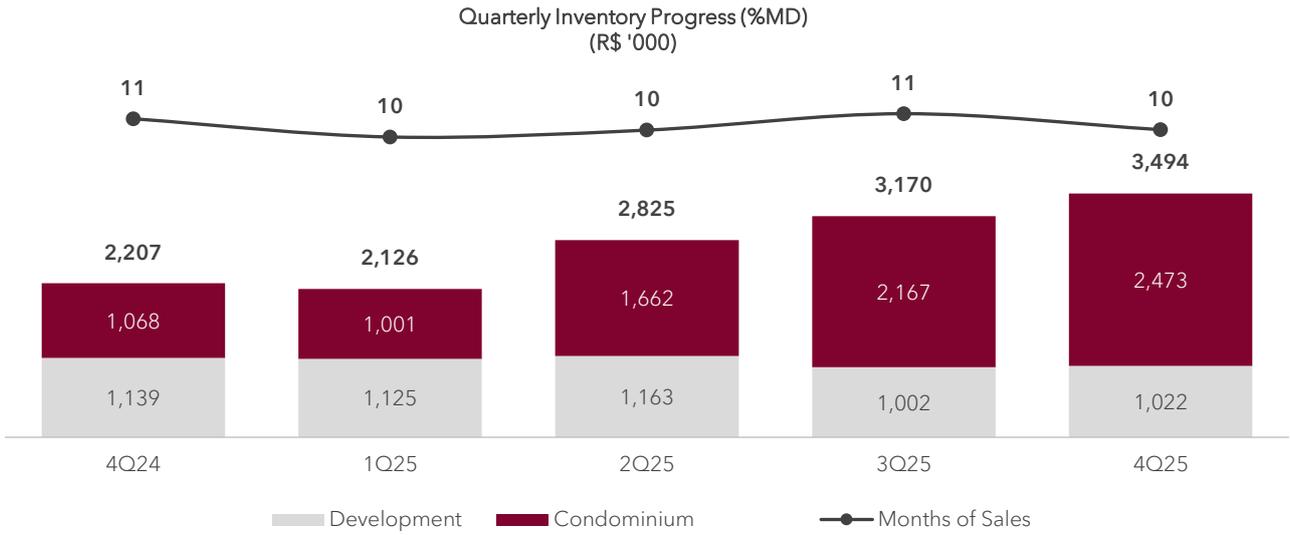
The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 1,022 million concentrated in the Development format (29.3%), R\$ 2,335 million under not yet adhered Condominium (66.8%) and R\$ 138 million in Closed Sales (3.9%).

Operation Format (R\$ '000)	Total			Launch <sup>1</sup>		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,675	1,021,754	29.3%	275	156,151	1,238	763,753	162	101,850
Condominium <sup>2</sup>	1,549	2,334,915	66.8%	632	1,108,995	915	1,225,548	2	372
Closed Sales <sup>3</sup>	102	137,790	3.9%	-	-	82	103,794	20	33,996
<b>Total</b>	<b>3,326</b>	<b>3,494,459</b>	<b>100.0%</b>	<b>907</b>	<b>1,265,146</b>	<b>2,235</b>	<b>2,093,095</b>	<b>184</b>	<b>136,218</b>

1. Projects launched up to 6 (six) months

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

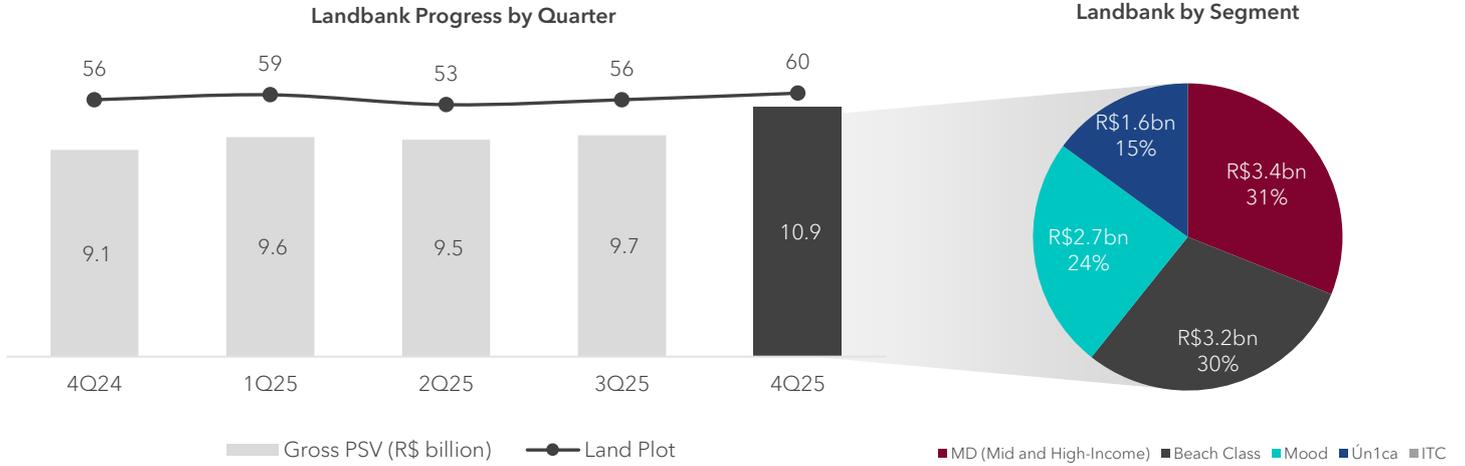
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit



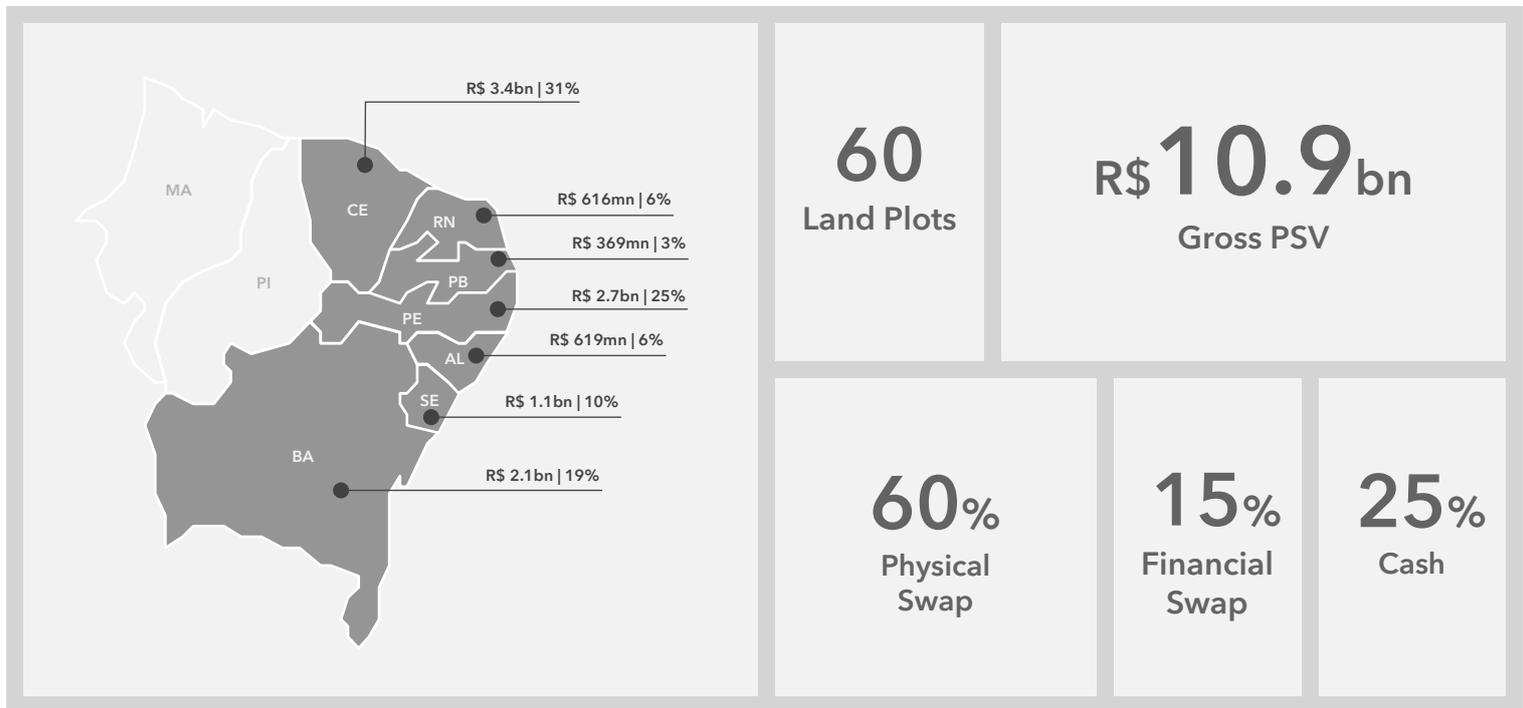
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

**LANDBANK**

In 4Q25, the Company acquired 7 land plots and ended the year with a total of 60 plots, equivalent to Gross PSV of approximately R\$ 10.9 billion.



Gross PSV Breakdown Distribution - Region

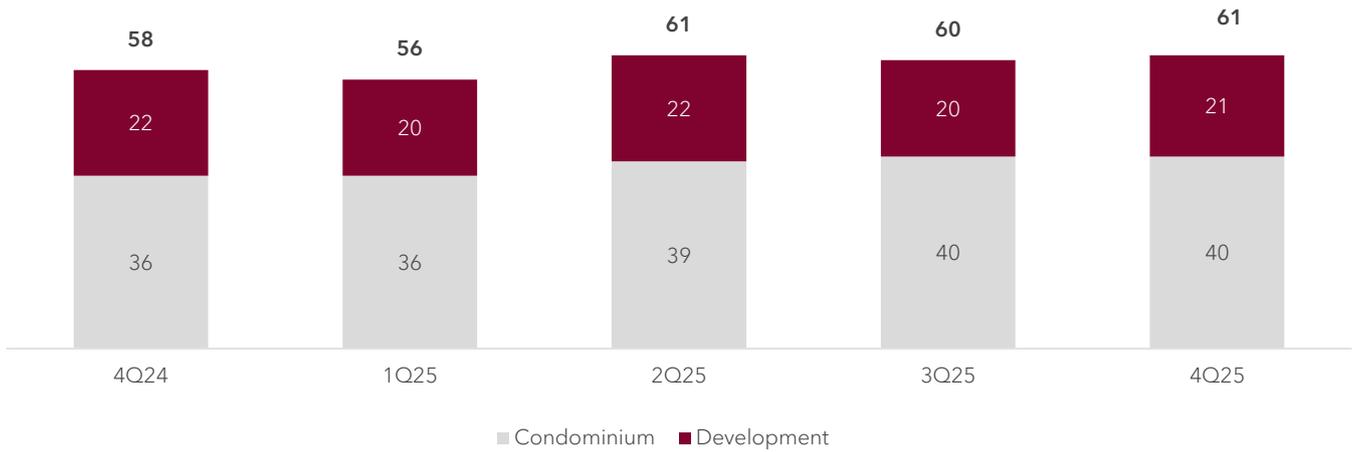


Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

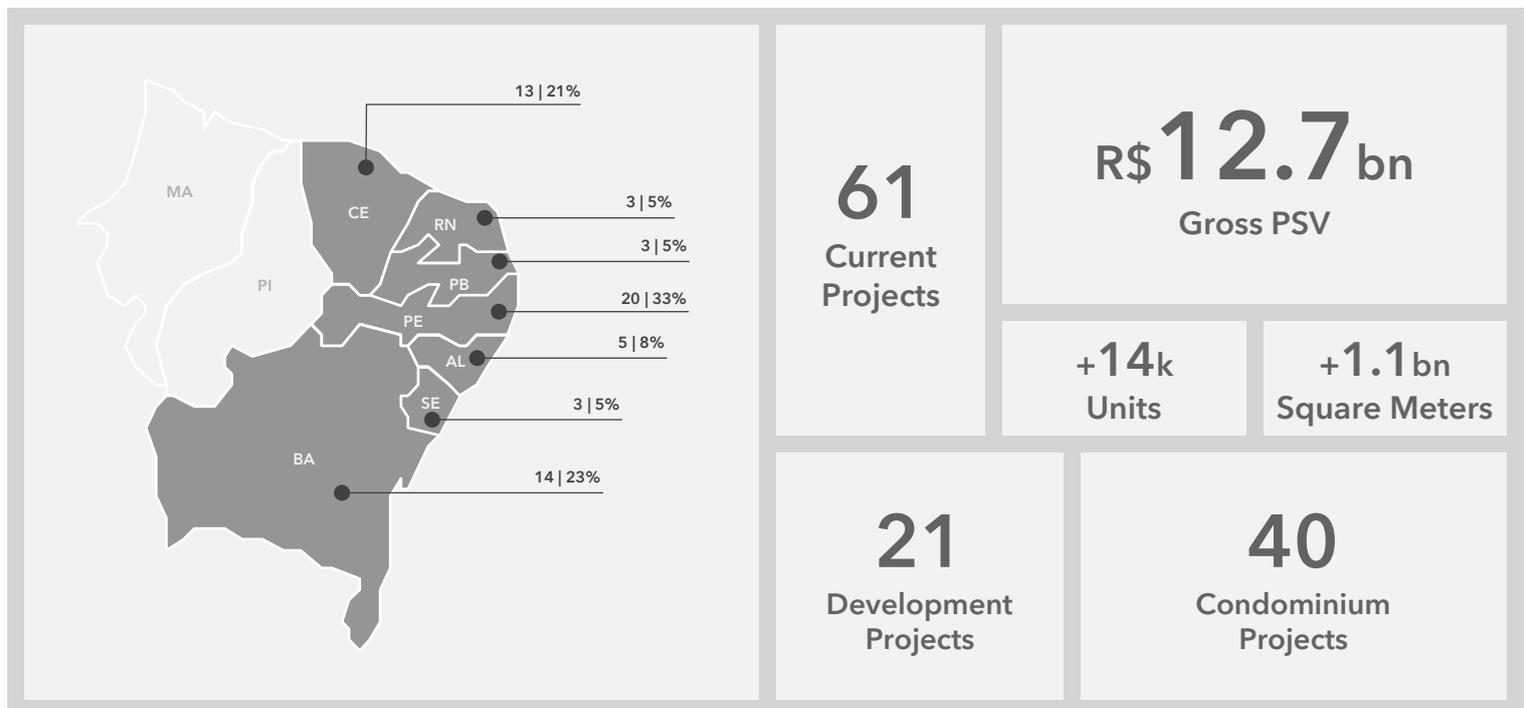
## CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 61 projects in progress, 8 launches and 53 worksites in operation. Considering the total number of projects, 40 of them are under the Condominium format and 21 under the Development format. This amount is equivalent to 14,769 units, 1,118,208 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 12,748 million.

Current Projects Progress



## Breakdown Distribution – Region



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

## PROJECTS DELIVERED

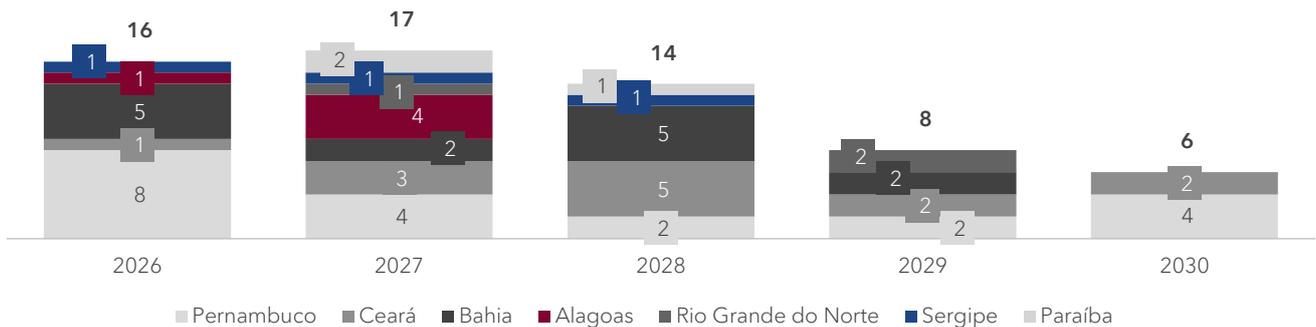
In 4Q25, the Company delivered 2 projects and ended 2025 with 14 projects delivered, totaling Gross PSV of R\$ 1,278 million and Net PSV of R\$ 1,067 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales <sup>1</sup>
<b>1° Quarter (5)</b>				<b>1,345</b>	<b>559</b>	<b>499</b>	
Platz	Fortaleza/CE	Standard	Development	147	136	136	98%
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Development	324	123	123	100%
Flow Boa Viagem	Recife/PE	Standard	Development	172	73	32	89%
Beach Class Summer	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	402	107	88	100%
Arborê	Fortaleza/CE	Mood	Development	300	120	120	96%
<b>2° Quarter (1)</b>				<b>92</b>	<b>100</b>	<b>90</b>	
Florata	Natal/RN	High-End	Development	92	100	90	52%
<b>3° Quarter (5)</b>				<b>710</b>	<b>458</b>	<b>362</b>	
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	Mood	Development	158	70	64	97%
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Beach Class	Condominium	26	50	38	100%
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Beach Class	Condominium	33	74	56	100%
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	201	88	45	100%
Verdano	Recife/PE	High-End	Condominium	90	61	44	97%
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Development	202	115	115	98%
<b>4° Quarter (2)</b>				<b>337</b>	<b>161</b>	<b>116</b>	
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	High-End	Condominium	69	84	56	83%
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	268	77	60	98%
<b>Total (14)</b>				<b>2,484</b>	<b>1,278</b>	<b>1,067</b>	

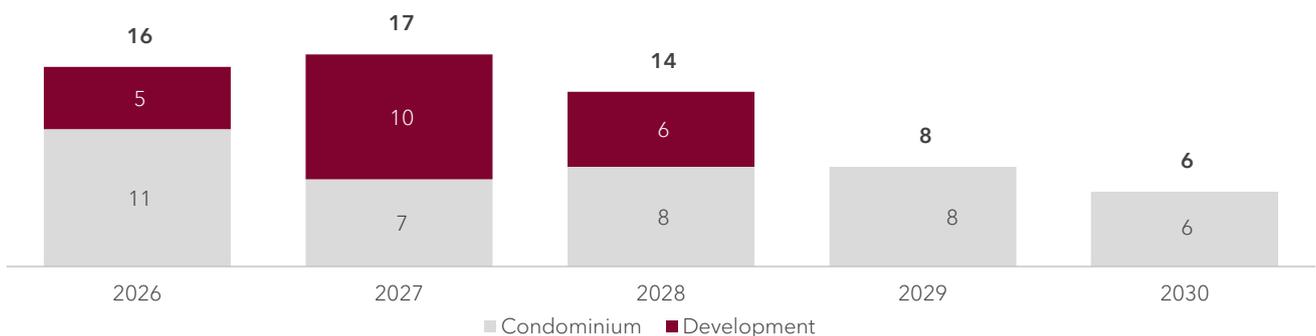
1. In 12.31.2025

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**



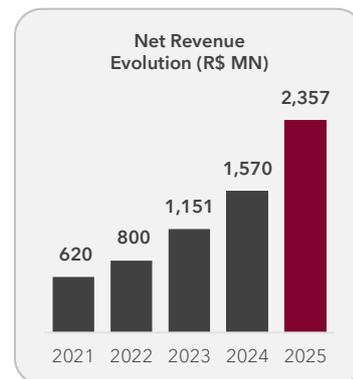
## ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

### NET REVENUE

In 4Q25, Net Revenue was R\$ 704.7 million, increase of 91.6% when compared to R\$ 367.7 million recorded in 4Q24 and 28.5% when compared to R\$ 548.4 million in 3Q25.

The revenue increase when compared to 4Q24 and 3Q25 can be explained, mainly, by the higher contribution of the Condominium model. In the quarter, the Company recognized the Land Development Fee of 3 projects: MD Corporate, Beach Class Novo Cais and Infinity Recife, all of them located in the city of Recife, state of Pernambuco.

In 2025, Net Revenue totaled R\$ 2,356.9 million, increase of 50.1% compared to R\$ 1,570.0 million in 2024. An advance that also occurred due to the greater contribution of the Condominium business with the increase in the volume of projects of this model launched throughout the year.



Revenue (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
<b>Gross Revenue</b>	<b>760,207</b>	<b>424,702</b>	<b>79.0%</b>	<b>593,785</b>	<b>28.0%</b>	<b>2,575,727</b>	<b>1,773,676</b>	<b>45.2%</b>
<b>Gross Revenue - Development</b>	<b>278,317</b>	<b>284,645</b>	<b>-2.2%</b>	<b>264,265</b>	<b>5.3%</b>	<b>1,152,268</b>	<b>1,031,225</b>	<b>11.7%</b>
<b>Gross Revenue - Condominium</b>	<b>481,890</b>	<b>140,057</b>	<b>244.1%</b>	<b>329,520</b>	<b>46.2%</b>	<b>1,423,459</b>	<b>742,451</b>	<b>91.7%</b>
Gross Revenue - Closed Sale	54,201	48,840	11.0%	45,251	19.8%	196,713	249,209	-21.1%
Condominium - Management Fee	17,135	11,501	49.0%	16,091	6.5%	58,964	44,374	32.9%
Real Estate Consultancy Fee	36,742	15,462	137.6%	76,337	-51.9%	196,676	118,482	66.0%
Land Development Fee	373,812	64,254	481.8%	191,841	94.9%	971,106	330,386	193.9%
<b>Deductions</b>	<b>(55,526)</b>	<b>(56,997)</b>	<b>-2.6%</b>	<b>(45,435)</b>	<b>22.2%</b>	<b>(218,789)</b>	<b>(203,652)</b>	<b>7.4%</b>
<b>Development Deductions</b>	<b>(29,905)</b>	<b>(47,584)</b>	<b>-37.2%</b>	<b>(24,753)</b>	<b>20.8%</b>	<b>(136,729)</b>	<b>(150,110)</b>	<b>-8.9%</b>
Sales Cancellations	(25,063)	(42,777)	-41.4%	(19,943)	25.7%	(116,607)	(132,632)	-12.1%
Sales and Services Taxes	(4,842)	(4,807)	0.7%	(4,810)	0.7%	(20,122)	(17,478)	15.1%
<b>Condominium Deductions</b>	<b>(25,621)</b>	<b>(9,413)</b>	<b>172.2%</b>	<b>(20,682)</b>	<b>23.9%</b>	<b>(82,060)</b>	<b>(53,542)</b>	<b>53.3%</b>
Closed Sales Cancellations	(2,257)	(1,418)	59.2%	1,530	-247.5%	(3,909)	(7,378)	-47.0%
Sales and Services Taxes	(23,364)	(7,995)	192.2%	(22,212)	5.2%	(78,151)	(46,164)	69.3%
<b>Net Revenue</b>	<b>704,681</b>	<b>367,705</b>	<b>91.6%</b>	<b>548,350</b>	<b>28.5%</b>	<b>2,356,938</b>	<b>1,570,024</b>	<b>50.1%</b>
<b>Development<sup>1</sup></b>	<b>248,412</b>	<b>237,061</b>	<b>4.8%</b>	<b>239,512</b>	<b>3.7%</b>	<b>1,015,539</b>	<b>881,115</b>	<b>15.3%</b>
<b>Condominium<sup>2</sup></b>	<b>456,269</b>	<b>130,644</b>	<b>249.2%</b>	<b>308,838</b>	<b>47.7%</b>	<b>1,341,399</b>	<b>688,909</b>	<b>94.7%</b>

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

Total Cost in the quarter was R\$ 477.8 million, increase of 89.8% compared to 4Q24 and 48.3% compared to 3Q25.

In 2025, the Total Cost was R\$ 1,534.2 million, increase of 47.0% when compared to 2024.

Cost (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
<b>Total Cost</b>	<b>(477,831)</b>	<b>(251,768)</b>	<b>89.8%</b>	<b>(322,154)</b>	<b>48.3%</b>	<b>(1,534,178)</b>	<b>(1,043,410)</b>	<b>47.0%</b>
<b>Development</b>	<b>(173,031)</b>	<b>(165,955)</b>	<b>4.3%</b>	<b>(167,260)</b>	<b>3.5%</b>	<b>(708,433)</b>	<b>(641,416)</b>	<b>10.4%</b>
Development Costs	(162,403)	(157,227)	3.3%	(157,397)	3.2%	(672,794)	(611,430)	10.0%
Financial Expenses Allocated to Cost	(10,628)	(8,728)	21.8%	(9,863)	7.8%	(35,639)	(29,986)	18.9%
<b>Condominium</b>	<b>(304,800)</b>	<b>(85,813)</b>	<b>255.2%</b>	<b>(154,894)</b>	<b>96.8%</b>	<b>(825,745)</b>	<b>(401,994)</b>	<b>105.4%</b>

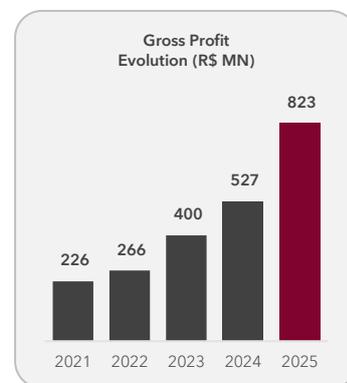
## GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

In 4Q25, Gross Profit totaled R\$ 226.9 million, increase of 95.7% compared to R\$ 115.9 million reported in 4Q24 and 0.3% compared to R\$ 226.2 million in 3Q25.

In the quarter, Gross Margin was 32.2%, increase of 0.7pp compared to 4Q24 and a reduction of 9.1pp compared to 3Q25. The Adjusted Gross Margin was 33.7%, decreased 0.2pp compared to 4Q24 and 9.3pp compared to 3Q25.

In the period, the Gross Margin reduction of the Condominium model in relation to previous quarters can be explained by the acquisition format (higher cash stake) of the land plots referring to the 3 Land Development Fees recognized in the quarter.

In 2025, consolidated Gross Profit totaled R\$ 822.8 million, increase of 56.2% when compared to the previous year. The Gross Margin was 34.9%, increase of 1.4pp compared to 2024.



Gross Profit (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg.	3 Q 2 5	Chg.	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg.
<b>Development</b>	<b>75,381</b>	<b>71,106</b>	<b>6.0%</b>	<b>72,252</b>	<b>4.3%</b>	<b>307,106</b>	<b>239,699</b>	<b>28.1%</b>
Gross Margin (%)	30.3%	30.0%	0.3pp	30.2%	0.1pp	30.2%	27.2%	3.0pp
<b>Adjusted<sup>1</sup> Development</b>	<b>86,009</b>	<b>79,834</b>	<b>7.7%</b>	<b>82,115</b>	<b>4.7%</b>	<b>342,745</b>	<b>269,685</b>	<b>27.1%</b>
Adjusted <sup>1</sup> Gross Margin (%)	34.6%	33.7%	0.9pp	34.3%	0.3pp	33.8%	30.6%	3.2pp
<b>Condominium</b>	<b>151,469</b>	<b>44,831</b>	<b>237.9%</b>	<b>153,944</b>	<b>-1.6%</b>	<b>515,654</b>	<b>286,915</b>	<b>79.7%</b>
Gross Margin (%)	33.2%	34.3%	-1.1pp	49.8%	-16.6pp	38.4%	41.6%	-3.2pp
<b>Consolidated Gross Profit</b>	<b>226,850</b>	<b>115,937</b>	<b>95.7%</b>	<b>226,196</b>	<b>0.3%</b>	<b>822,760</b>	<b>526,614</b>	<b>56.2%</b>
Gross Margin (%)	32.2%	31.5%	0.7pp	41.3%	-9.1pp	34.9%	33.5%	1.4pp
<b>Adjusted<sup>1</sup> Consolidated Gross Profit</b>	<b>237,478</b>	<b>124,665</b>	<b>90.5%</b>	<b>236,059</b>	<b>0.6%</b>	<b>858,399</b>	<b>556,600</b>	<b>54.2%</b>
Adjusted <sup>1</sup> Gross Margin (%)	33.7%	33.9%	-0.2pp	43.0%	-9.3pp	36.4%	35.5%	0.9pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

## SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

### SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 53.7 million in 4Q25, compared to R\$ 36.0 million in 4Q24 and R\$ 66.0 million in 3Q25. Selling Expenses increased 49.1% compared to 3Q24 and decreased 18.6% compared to 3Q25.

In the quarter, Selling Expenses represented 7.1% of the total Gross Sales (%MD), increase of 0.9pp compared to 4Q24 and 1.3pp compared to 3Q25.

In 2025, Selling Expenses represented 5.6% of the total Gross Sales (%MD), in line with 2024 figure.

Selling Expenses (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	C h g . %	3 Q 2 5	C h g . %	2 0 2 5	2 0 2 4	C h g . %
Personnel Expenses	(3,046)	(2,730)	11.6%	(3,312)	-8.0%	(12,097)	(10,159)	19.1%
Inventory maintenance	(1,842)	(1,105)	66.7%	(1,845)	-0.2%	(7,367)	(4,945)	49.0%
Marketing, Advertising and Communication	(13,967)	(11,167)	25.1%	(12,740)	9.6%	(46,376)	(37,487)	23.7%
Brokerage Commission	(23,798)	(15,188)	56.7%	(38,805)	-38.7%	(108,467)	(68,192)	59.1%
Other Expenses	(11,014)	(5,792)	90.2%	(9,254)	19.0%	(36,363)	(23,595)	54.1%
<b>Total</b>	<b>(53,667)</b>	<b>(35,982)</b>	<b>49.1%</b>	<b>(65,956)</b>	<b>-18.6%</b>	<b>(210,670)</b>	<b>(144,378)</b>	<b>45.9%</b>
Gross Sales and Adhesions (%MD)	760,453	576,037	32.0%	1,130,639	-32.7%	3,775,273	2,615,414	44.3%
<b>Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions</b>	<b>7.1%</b>	<b>6.2%</b>	<b>0.9pp</b>	<b>5.8%</b>	<b>1.3pp</b>	<b>5.6%</b>	<b>5.5%</b>	<b>0.1pp</b>

### ADMINISTRATIVE EXPENSES

In 4Q25, Administrative Expenses totaled R\$ 32.6 million, increase of 11.3% compared to 4Q24 and decrease of 8.8% compared to 3Q25.

In the quarter, Administrative Expenses represented 4.6% of the Net Revenue, a reduction of 3.4pp and 1.9pp compared to 4Q24 and 3Q25 respectively. In the year, the index decreased 1.2pp compared to 2024.

In the period, Administrative Expenses represented 4.3% of the Gross Sales, decrease of 0.8pp compared to 4Q24 and increase of 1.1pp compared to 3Q25. In the year, Administrative Expenses represented 3.3% of the Gross Sales, reduction of 0.6pp when compared to 2024.

Administrative Expenses (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	C h g . %	3 Q 2 5	C h g . %	2 0 2 5	2 0 2 4	C h g . %
Personnel Expenses	(18,282)	(17,613)	3.8%	(23,411)	-21.9%	(76,414)	(63,932)	19.5%
Services Rendered	(9,616)	(7,748)	24.1%	(8,516)	12.9%	(32,558)	(22,102)	47.3%
Depreciation and amortization	(1,643)	(1,373)	19.7%	(1,365)	20.4%	(6,354)	(6,004)	5.8%
Other Expenses	(3,033)	(2,543)	19.3%	(2,441)	24.3%	(10,338)	(9,468)	9.2%
<b>Total</b>	<b>(32,574)</b>	<b>(29,277)</b>	<b>11.3%</b>	<b>(35,733)</b>	<b>-8.8%</b>	<b>(125,664)</b>	<b>(101,506)</b>	<b>23.8%</b>
Net Revenue	704,682	367,705	91.6%	548,349	28.5%	2,356,938	1,570,024	50.1%
<b>Adm. Expenses/Net Revenue</b>	<b>4.6%</b>	<b>8.0%</b>	<b>-3.4pp</b>	<b>6.5%</b>	<b>-1.9pp</b>	<b>5.3%</b>	<b>6.5%</b>	<b>-1.2pp</b>
Gross Sales (%MD)	760,453	576,037	32.0%	1,130,639	-32.7%	3,775,273	2,615,414	44.3%
<b>Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)</b>	<b>4.3%</b>	<b>5.1%</b>	<b>-0.8pp</b>	<b>3.2%</b>	<b>1.1pp</b>	<b>3.3%</b>	<b>3.9%</b>	<b>-0.6pp</b>

## OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 4Q25 totaled negative R\$ 17.3 million, compared to negative R\$ 8.8 million in 4Q24 and negative R\$ 8.4 million in 3Q25.

In 2025, Other Operational Revenues (Expenses) totaled negative R\$ 39.7 million, increase of 20.5% when compared to 2024.

Other Operational Revenue (Expenses)(R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	-	-	n/d	n/d	-200.0%	8,357	-	n/d
Loss of credits and changes in provisions made	(1,923)	(1,490)	29.0%	(986)	94.9%	(5,153)	(5,963)	-13.6%
Expenses on legal demands and provisions	(8,150)	(7,181)	13.5%	(4,204)	93.9%	(23,937)	(22,309)	7.3%
Other Operational Expenses	(7,193)	(146)	4826.4%	(3,177)	126.4%	(18,939)	(4,638)	308.3%
<b>Total</b>	<b>(17,266)</b>	<b>(8,817)</b>	<b>95.8%</b>	<b>(8,367)</b>	<b>106.4%</b>	<b>(39,672)</b>	<b>(32,910)</b>	<b>20.5%</b>

## ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 138.0 million in 4Q25, compared to R\$ 53.3 million in 4Q24 and R\$130.1 million in 3Q25.

Adjusted EBITDA Margin was 19.6% in 4Q25, compared to 14.5% in 4Q24 and 23.7% in 3Q25, increase of 5.1pp and reduction of 4.1pp compared to 4Q24 and 3Q25, respectively.

In 2025, the Adjusted EBITDA totaled R\$ 489.9 million, increase of 69.8% compared to the previous year. The margin was 20.8%, increase of 2.4pp compared to 2024.

Adjusted <sup>1</sup> EBITDA (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
Total net profit	111,897	44,962	148.9%	117,578	-4.8%	420,173	251,054	67.4%
Income and Social Contribution Taxes (+)	19,579	9,290	110.8%	14,726	33.0%	61,878	38,991	58.7%
Net Financial Income (+)	(8,616)	(12,457)	-30.8%	(16,229)	-46.9%	(35,413)	(42,096)	-15.9%
Depreciation (+)	4,491	2,752	63.2%	4,124	8.9%	16,026	10,527	52.2%
Non-recurring expenses (+)	-	-	n/d	-	n/d	(8,357)	-	n/d
Capitalized Financial Charges (+)	10,628	8,728	21.8%	9,863	7.8%	35,639	29,986	18.9%
<b>Total Adjusted<sup>1</sup> EBITDA</b>	<b>137,979</b>	<b>53,275</b>	<b>158.995%</b>	<b>130,062</b>	<b>6.1%</b>	<b>489,946</b>	<b>288,462</b>	<b>69.8%</b>
Net Revenue	704,682	367,705	91.6%	548,349	28.5%	2,356,938	1,570,024	50.1%
<b>Adjusted<sup>1</sup> EBITDA Margin (%)</b>	<b>19.6%</b>	<b>14.5%</b>	<b>5.1pp</b>	<b>23.7%</b>	<b>-4.1pp</b>	<b>20.8%</b>	<b>18.4%</b>	<b>2.4pp</b>

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

## NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 8.6 million, compared to R\$ 12.5 million in 4Q24 and R\$ 16.2 million in 3Q25, reduction of 30.8% and 46.9% compared to 4Q24 and 3Q25, respectively.

In 2025, Net Financial Income decreased 15.9pp compared to the previous year.

Net Financial Income (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
<b>Financial Revenues</b>	<b>41,265</b>	<b>29,923</b>	<b>37.9%</b>	<b>44,622</b>	<b>-7.5%</b>	<b>141,951</b>	<b>86,820</b>	<b>63.5%</b>
Income from short terms investments	15,625	9,635	62.2%	14,260	9.6%	49,159	30,750	59.9%
Fines and Interests received	25,585	19,952	28.2%	30,277	-15.5%	92,486	55,365	67.0%
Other income	55	336	-83.6%	85	-35.3%	306	705	-56.6%
<b>Financial Expenses</b>	<b>(32,649)</b>	<b>(17,466)</b>	<b>86.9%</b>	<b>(28,393)</b>	<b>15.0%</b>	<b>(106,538)</b>	<b>(44,724)</b>	<b>138.2%</b>
Interest on banking loans and financing	(20,817)	(8,237)	152.7%	(16,533)	25.9%	(59,300)	(23,117)	156.5%
Discount and inflation adjustments	(9,356)	(6,465)	44.7%	(9,698)	-3.5%	(39,255)	(15,385)	155.2%
Commissions and banking fees	(483)	(425)	13.6%	(541)	-10.7%	(2,120)	(1,987)	6.7%
Other financial expenses	(1,993)	(2,339)	-14.8%	(1,621)	22.9%	(5,863)	(4,235)	38.4%
<b>Net Financial Income</b>	<b>8,616</b>	<b>12,457</b>	<b>-30.8%</b>	<b>16,229</b>	<b>-46.9%</b>	<b>35,413</b>	<b>42,096</b>	<b>-15.9%</b>

## INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES

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

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

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

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R\$ 19.6 million, compared to R\$ 9.3 million in 4Q24 and R\$ 14.7 million in 3Q25, representing an increase of 110.8% YoY and reduction of 33.0% QoQ.

The total Income Tax and Social Contribution in 2025 was R\$ 61.9 million, increase of 58.7% when compared to the previous year.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(19,579)	(9,290)	110.8%	(14,726)	33.0%	(61,878)	(38,991)	58.7%

## NET PROFIT (LOSS)

The total Net Profit in the quarter was R\$ 111.9 million, increase of 148.9% compared to 4Q24 and reduction of 4.8% compared to 3Q25. Net Margin in 4Q25 was 15.9%, increase of 3.7pp compared to 4Q24 and reduction of 5.5pp compared to 3Q25.

In 2025, total Net Profit was R\$ 420.2 million, increase of 67.4% compared to 2024.

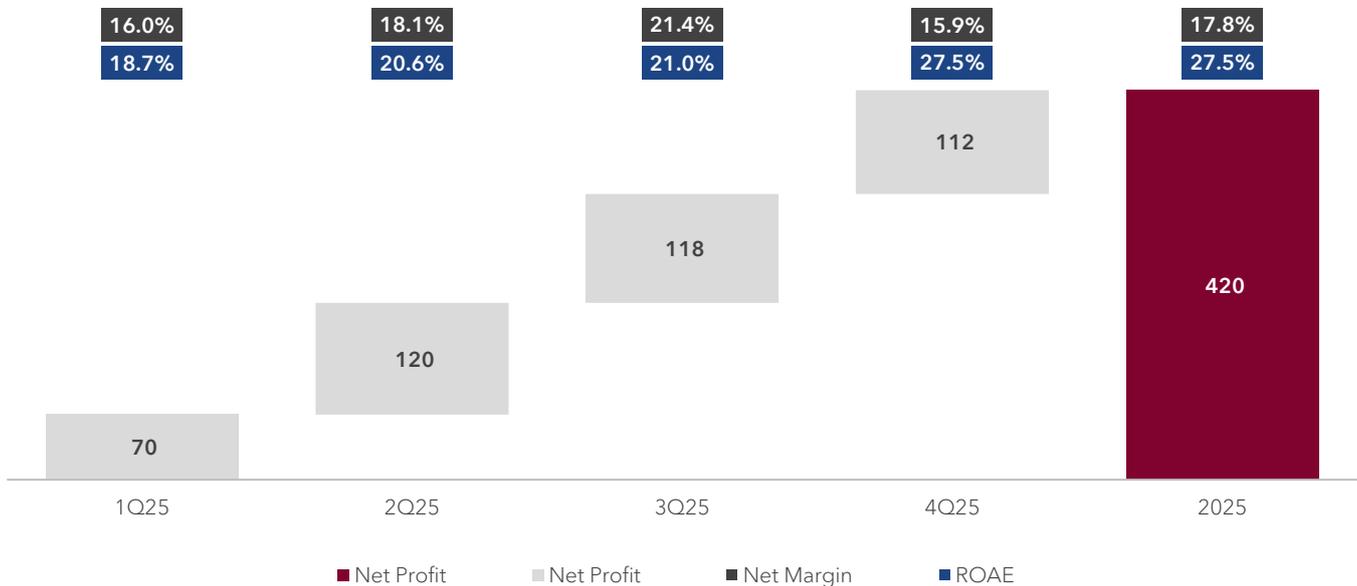
The Net Margin was 17.8% in the year, representing an increase of 1.8pp when compared to the previous year.



Net Profit (R\$ '000)	4 Q 2 5	4 Q 2 4	Chg. %	3 Q 2 5	Chg. %	2 0 2 5	2 0 2 4	Chg. %
Total Net Profit	111,897	44,962	148.9%	117,578	-4.8%	420,173	251,054	67.4%
Net Revenue	704,682	367,705	91.6%	548,349	28.5%	2,356,938	1,570,024	50.1%
Net Margin	15.9%	12.2%	3.7pp	21.4%	-5.5pp	17.8%	16.0%	1.8pp
Net Profit (R\$/Share)	1.32	0.54		1.39		4.97	2.99	

Considering 2025 Net Profit, MD's ROAE recorded 27.5%, increase of 6.5pp compared to last quarter.

Net Profit LTM (R\$ MN)



## REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 393.6 million with margin of 36.1%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,089,109	1,060,746	2.7%
Expenses to be recognized	695,557	683,078	1.8%
<b>Total Results to be recognized</b>	<b>393,552</b>	<b>377,667</b>	<b>4.2%</b>
Margin (%)	36.1%	35.6%	0.5pp

## 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 4Q25, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 408.7 million, increase of 1.6% compared to 3Q25.

Management Fee to be Recognized (R\$ '000)	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Management Fee	408,722	402,446	1.6%

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)	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Revenue to be recognized	134,299	141,673	-5.2%
Expenses to be recognized	(94,187)	(100,454)	-6.2%
<b>Total Results to be recognized</b>	<b>40,112</b>	<b>41,219</b>	<b>-2.7%</b>
Margin (%)	29.9%	29.1%	0.8pp

## ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 2,109.0 million, increase of 14.2% when compared to 3Q25.

Accounts Receivables (R\$ '000)	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Units under construction	922,054	891,346	3.4%
Completed Units	137,695	144,176	-4.5%
Land Sale	1,066,914	796,485	34.0%
Cancellations provision for sales cancellations	(28,585)	(26,033)	9.8%
Other Trade Receivables	10,949	41,518	-73.6%
<b>Total</b>	<b>2,109,027</b>	<b>1,847,492</b>	<b>14.2%</b>

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	4 Q 2 5
Current	1,380,336
Noncurrent	728,691
<b>Total</b>	<b>2,109,027</b>

## NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt position of R\$324.2 million. Driving the "Net Debt to Equity" ratio to 21.4%, representing an increase of 7.8pp compared to 3Q25.

Considering the dividend distribution of R\$ 50.7 million in November, the Company recorded negative free cash flow ex-dividend of R\$ 27.1 million in 4Q25. In 2025, the negative free cash flow ex-dividend was R\$ 116.7 million.

Also in December 2025, the Board of Directors approved the distribution of dividends in the total amount of R\$ 351,670,174.48 (three hundred and fifty-one million, six hundred and seventy thousand, one hundred and seventy-four reais and forty-eight cents), corresponding to R\$ 4.16261500679 per common share issued by the Company.

Shareholders of the Company recorded as such at the close of trading on B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3") on December 30, 2025, considering transactions carried out on such date, will be entitled to receive the Dividends. As from January 2, 2026, the Company's shares were traded ex-dividends.

The Dividends will be paid in Brazilian currency, in 7 (seven) quarterly installments, paid on the last business day of each quarter, without any monetary adjustment or interest accrual from the date of declaration until the effective payment, as [Material Fact](#) disclosed on December 29, 2025.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Real Estate Receivables Certificates and Debentures	636,704	643,260	-1.0%
Real Estate borrowings and financing	239,286	165,619	44.5%
<b>Gross Debt</b>	<b>875,990</b>	<b>808,879</b>	<b>8.3%</b>
Cash & Cash Equivalents (-)	(309,111)	(355,358)	-13.0%
Investments (-)	(242,641)	(207,105)	17.2%
<b>Cash Available (-)</b>	<b>(551,752)</b>	<b>(562,463)</b>	<b>-1.9%</b>
Net Debt (Cash)	324,238	246,416	31.6%
Equity	1,516,559	1,817,236	-16.5%
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>21.4%</b>	<b>13.6%</b>	<b>7.8pp</b>

Note: Detailed debt breakdown can be found in [Appendix IX](#).

The Company ended the period with 426,382 shares in treasury, equivalent to 0.5% of MD's total capital.

Share Buyback	4 Q 2 5	3 Q 2 5	Chg. %
Share in Treasury (R\$ '000)	6,362	3,747	69.8%
#Share	426,382	326,382	30.6%

## 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)	4Q25	3Q25	Chg. %
<b>ASSET</b>			
<b>Current Asset</b>			
Cash & Cash Equivalents	309,111	355,358	-13.0%
Investments	242,641	207,039	17.2%
Accounts Receivables	1,380,336	1,022,120	35.0%
Inventory	662,970	821,379	-19.3%
Recoverable Taxes	13,477	14,066	-4.2%
Prepaid Expenses	23,635	23,088	2.4%
Other Receivables	323,826	268,105	20.8%
<b>Total Current Assets</b>	<b>2,955,996</b>	<b>2,711,155</b>	<b>9.0%</b>
<b>Noncurrent Assets</b>			
Financial investments	-	66	n/d
Accounts Receivables	728,691	825,372	-11.7%
Inventory	340,300	411,324	-17.3%
Prepaid Expenses	19,307	19,320	-0.1%
Other Noncurrent Assets	1,265,881	1,283,187	-1.3%
Investments	4,292	4,775	-10.1%
Investments Properties	123,571	123,571	0.0%
Property and Equipment	126,406	107,064	18.1%
Intangible Assets	3,638	3,976	-8.5%
<b>Total Noncurrent Assets</b>	<b>2,612,086</b>	<b>2,778,655</b>	<b>-6.0%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>5,568,082</b>	<b>5,489,810</b>	<b>1.4%</b>
<b>Liabilities</b>			
<b>Current Liabilities</b>			
Borrowings and Financing	160,863	34,797	362.3%
Payroll and Related Taxes	65,821	65,362	0.7%
Payables Acquisitions of Properties	261,970	269,762	-2.9%
Related Parties	5,780	18,427	-68.6%
Dividends payable	200,000	-	n/d
Advances From Costumers	438,804	388,666	12.9%
Deferred Taxes	69,839	50,205	39.1%
Warranty Provision	6,762	7,450	-9.2%
Other Current Liabilities	148,367	95,703	55.0%
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>1,358,206</b>	<b>930,372</b>	<b>46.0%</b>
<b>Noncurrent Liabilities</b>			
Borrowings and Financing	715,127	774,082	-7.6%
Deferred Taxes	49,874	46,687	6.8%
Advances for Costumers	1,457,895	1,583,191	-7.9%
Payroll and Related Taxes	1,007	939	7.2%
Anticipation of dividends	151,670	-	n/d
Other Noncurrent Liabilities	317,744	337,303	-5.8%
<b>Total Noncurrent Liabilities</b>	<b>2,693,317</b>	<b>2,742,202</b>	<b>-1.8%</b>
<b>Equity</b>			
Capital	1,303,610	1,306,225	-0.2%
Capital Reserve	35,488	35,264	0.6%
Profit Reserve	120,510	68,051	77.1%
Accumulated Profit (Losses)	-	343,006	n/d
Valuation Adjustments to Equity	58,543	58,543	0.0%
Noncontrolling Interests	(1,592)	6,147	-125.9%
<b>Total Equity</b>	<b>1,516,559</b>	<b>1,817,236</b>	<b>-16.5%</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>4,051,523</b>	<b>3,672,574</b>	<b>10.3%</b>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>5,568,082</b>	<b>5,489,810</b>	<b>1.4%</b>

## APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Chg. %	3Q25	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Net Revenue	704,682	367,705	91.6%	548,349	28.5%	2,356,938	1,570,024	50.1%
Costs related to Inventory	(477,832)	(251,768)	89.8%	(322,153)	48.3%	(1,534,178)	(1,043,410)	47.0%
Gross Profit	226,850	115,937	95.7%	226,196	0.3%	822,760	526,614	56.2%
Gross Margin	32.2%	31.5%	0.7pp	41.3%	-9.1pp	34.9%	33.5%	1.4pp
Selling Expenses	(53,667)	(35,982)	49.1%	(65,956)	-18.6%	(210,670)	(144,378)	45.9%
G&A	(32,574)	(29,277)	11.3%	(35,733)	-8.8%	(125,664)	(101,506)	23.8%
Other Operational Expenses	(17,266)	(8,817)	95.8%	(8,367)	106.4%	(39,672)	(32,910)	20.5%
Share of Profit (Loss) on Investees	(483)	(66)	631.8%	(65)	643.1%	(116)	129	n/d
Operational Profit (Loss)	122,860	41,795	194.0%	116,075	5.8%	446,638	247,949	80.1%
Operational Margin	17.4%	11.4%	6.0pp	21.2%	-3.8pp	18.9%	15.8%	3.1pp
Finance Income	41,265	29,923	37.9%	44,622	-7.5%	141,951	86,820	63.5%
Finance Expenses	(32,649)	(17,466)	86.9%	(28,393)	15.0%	(106,538)	(44,724)	138.2%
Net Finance Income	8,616	12,457	-30.8%	16,229	-46.9%	35,413	42,096	-15.9%
Losses Before Taxes	131,476	54,252	142.3%	132,304	-0.6%	482,051	290,045	66.2%
Income Tax and Social Contribution - Current	(9,023)	(9,171)	-1.6%	(9,071)	-0.5%	(37,169)	(31,508)	18.0%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(10,556)	(119)	8770.6%	(5,655)	86.7%	(24,709)	(7,483)	230.2%
Income Tax and Social Contribution	(19,579)	(9,290)	110.8%	(14,726)	33.0%	(61,878)	(38,991)	58.7%
Profit for the Period (Loss)	111,897	44,962	148.9%	117,578	-4.8%	420,173	251,054	67.4%
Noncontrolling interests	28	(88)	n/d	(248)	n/d	(272)	(440)	-38.2%
Company's owners	111,869	45,050	148.3%	117,826	-5.1%	420,445	251,494	67.2%
Net Margin	15.9%	12.2%	3.7pp	21.4%	-5.5pp	17.8%	16.0%	1.8pp

## APPENDIX III - CASH FLOW

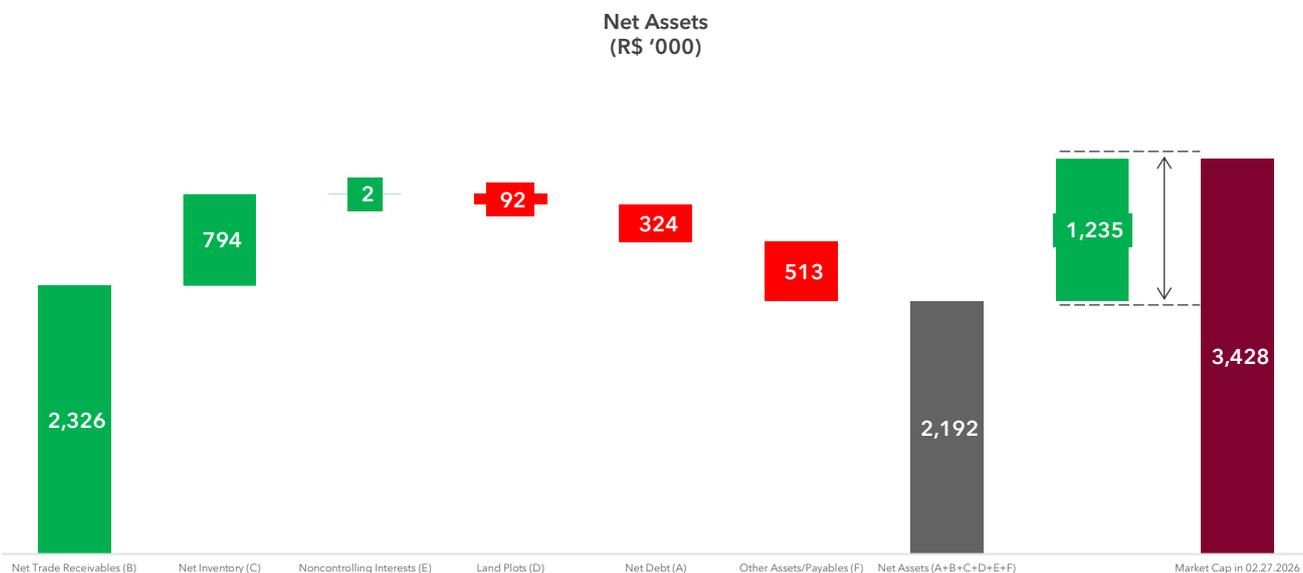
Cash Flow (R\$ '000)	4Q25	3Q25
Profit (Loss)	111,897	117,578
<b>Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:</b>		
Deferred Taxes	22,821	12,232
Depreciation and Amortization	4,491	4,124
Share Profit (Loss) in Investors	483	65
Finance Costs	20,817	16,533
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	3,836	(4,648)
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	(1,429)	4,564
Adjustment to Present Value	2,904	(1,520)
Warranty Provisions	398	2,831
Provision for Risks	17,627	290
Appropriation of the Stock Plan	224	3,173
<b>Decrease (Increase) in Assets:</b>		
Trade Receivables	(268,275)	(208,749)
Properties for Sale	137,618	(47,715)
Recoverable Taxes	589	(1,530)
Prepaid Expenses	(534)	(1,760)
Judicial Deposits	(1,206)	(1,382)
Other Credits	7,054	(58,046)
<b>Increase (Decrease) in Liabilities:</b>		
Trade Payables	(1,051)	5,747
Payables for Acquisition of Properties	(44,704)	58,066
Payroll and Related Taxes	7,690	17,479
Advances from Customers	(15,272)	68,887
Noncontrolling Interests	744	(3,615)
Other Payables	45,997	(3,828)
Income Tax and Social Contribution Paid	(7,163)	(9,562)
Interest Paid	(29,266)	(22,292)
<b>Net Cash Provided by Operating Activities</b>	<b>16,289</b>	<b>(53,078)</b>
<b>Cash Flow from Investing Activities:</b>		
Acquisition of financial securities	(202,632)	(171,049)
Property and Equipment	167,096	38,667
Intangible Assets	22,404	-
Acquisition of Assets from Assets	(16,865)	(16,856)
Capital increase in investees	(22,404)	(1)
<b>Net Cash Provided by Investing Activities</b>	<b>(52,401)</b>	<b>(149,239)</b>
<b>Cash Flow from Financing Activities</b>		
Related Parties	(12,647)	295
Repayment of Borrowings and Financing	(41,718)	(53,944)
Releases of Funds	105,358	370,188
Share Buyback	(2,615)	(751)
Dividends paid	(50,746)	-
Participation of non-controlling shareholders	(7,767)	-
<b>Net Cash Used in Financing Activities</b>	<b>(10,135)</b>	<b>315,788</b>
<b>Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(46,247)</b>	<b>113,471</b>
At the Beginning of the Period	355,358	241,887
At the End of the Period	309,111	355,358

## APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Jardino	2Q21	CE	Standard	97%	97%	97%	93%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	95%	95%	95%	95%	96%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	81%	81%	86%	88%	89%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	100%	100%	99%	99%	100%	70%	81%	91%	94%	98%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	99%	98%	81%	89%	94%	96%	99%
Platz	2Q22	CE	Standard	78%	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	68%	71%	72%	77%	78%	69%	74%	82%	86%	90%
Florata	2Q22	RN	High-End	47%	50%	47%	48%	52%	98%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	98%	99%	98%	99%	98%	76%	87%	97%	100%	100%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	69%	73%	76%	80%	85%	48%	53%	61%	70%	77%
Arborê	4Q22	CE	Mood	86%	89%	92%	91%	93%	95%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	56%	58%	62%	70%	75%	58%	68%	79%	90%	97%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	58%	67%	78%	90%	92%	43%	50%	57%	64%	74%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	80%	88%	95%	96%	97%	37%	45%	53%	61%	70%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	79%	84%	89%	89%	93%	49%	66%	76%	89%	99%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	90%	90%	96%	97%	97%	68%	86%	99%	100%	100%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	82%	82%	82%	84%	89%	97%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	36%	40%	43%	52%	63%	23%	28%	34%	38%	44%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	67%	69%	72%	76%	78%	19%	24%	29%	39%	47%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	15%	20%	27%	28%	33%	30%	34%	41%	49%	57%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	34%	38%	46%	49%	52%	13%	15%	18%	23%	28%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	33%	57%	88%	91%	94%	13%	14%	16%	19%	24%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	19%	23%	30%	31%	35%	12%	16%	24%	40%	54%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	55%	72%	91%	97%	98%	22%	22%	24%	31%	38%
Mood Murilopolis	1Q25	AL	Mood	n/d	20%	37%	41%	45%	n/d	12%	13%	15%	20%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	n/d	40%	64%	76%	77%	n/d	18%	18%	21%	26%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	n/d	n/d	13%	22%	26%	n/d	n/d	21%	21%	24%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	n/d	n/d	81%	96%	97%	n/d	n/d	12%	13%	15%
Mood Epitácio	2Q25	PB	Mood	n/d	n/d	7%	10%	14%	n/d	n/d	19%	22%	26%
Mood Club	4Q26	BA	Mood	n/d	n/d	n/d	n/d	43%	n/d	n/d	n/d	n/d	17%
<b>Development (30)</b>													

## APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	4Q25
Cash And Short-Term Investments	551,752
Borrowings, to be Paid	(875,990)
<b>Net Debt (A)</b>	<b>(324,238)</b>
Trade Receivables On-Balance	2,137,612
Trade Receivables Off-Balance	1,085,165
Advances From Customers	(77,980)
Taxes on Trade Receivables	(125,792)
Cost to be Recognized - Units Sold	(692,938)
<b>Net Trade Receivables (B)</b>	<b>2,326,067</b>
Market Value Inventory	1,159,543
Taxes on Inventory Sales	(46,382)
Cost to be Recognized - Inventory	(319,399)
<b>Net Inventory (C)</b>	<b>793,763</b>
Land Inventory On-Balance	2,095,712
Land Debt On-Balance	(660,137)
Land Launched Debt	(1,527,554)
<b>Land Plots (D)</b>	<b>(91,979)</b>
<b>Noncontrolling Interests (E)</b>	<b>(1,592)</b>
Other Assets	310,034
Other Payables	(823,116)
<b>Other Assets/Payables (F)</b>	<b>(513,082)</b>
<b>Net Assets (A+B+C+D+E+F)</b>	<b>2,188,939</b>



## APPENDIX VI - INVENTORY

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Formats	% 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 Itapua	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quarter CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	1	193
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	591
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	1,033
2017	Mirante Capibaribe	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q22	Residence	1	3,692
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q23	Residence	1	1,300
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	100%	4Q25	Residence	9	11,218
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q25	Residence	1	432
2020	Verdano	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q25	Residence	2	2,440
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	98%	1Q26	Residence	5	19,883
2021	Les Amis	RN	Standard	Development	100%	2Q24	Residence	3	2,796
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	18	9,224
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	18	9,477
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	1	895
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q26	Residence	2	1,757
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	72%	3Q26	Residence	4	6,019
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	72%	3Q26	Residence	18	28,996
2022	Arboré	CE	Mood	Development	100%	1Q25	Residence	13	6,232
2022	Platz	CE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	3	3,046
2022	Florata Tiroi	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	40	49,314
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	100%	3Q25	Residence	5	4,227
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	99%	1Q26	Residence	5	4,200
2022	Lanaí Beach	AL	Beach Class	Development	73%	3Q26	Residence	58	58,267
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	78%	3Q26	Residence	17	9,694
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	78%	3Q26	Residence	32	27,450
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	53%	1Q27	Residence	48	29,119
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	53%	1Q27	Residence	2	1,652
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	48%	1Q27	Residence	17	54,387
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	41%	2Q27	Residence	29	33,482
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	41%	2Q27	Residence	2	1,658
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	15	7,834
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	100%	3Q25	Residence	4	2,308
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	89%	2Q26	Residence	23	25,286
2023	Miraflor	CE	Mood	Development	94%	2Q26	Residence	22	10,684
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Development	52%	3Q26	Residence	5	3,775
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	55%	4Q26	Residence	11	13,225
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	33%	2Q27	Residence	55	20,584
2023	Beach Class Patacho	AL	Beach Class	Condominium	16%	3Q27	Residence	1	615
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	30%	3Q27	Residence	64	46,352
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	30%	3Q27	Residence	11	10,037
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	33%	4Q27	Residence	6	14,532
2023	Poème	BA	High-End	Closed Sales	33%	4Q27	Residence	1	2,468
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condominium	18%	1Q28	Residence	12	7,857
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Closed Sales	18%	1Q28	Residence	1	882
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	16%	1Q28	Residence	15	12,953
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	18%	2Q28	Residence	97	44,583
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	18%	2Q28	Residence	6	2,530
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	29%	1Q27	Residence	49	22,945
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	29%	1Q27	Cabinet	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	38%	1Q27	Residence	174	81,479
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	44%	2Q27	Residence	154	88,791
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	21%	3Q27	Residence	72	56,420
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	20%	3Q27	Residence	6	3,537
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	14%	4Q27	Residence	118	71,482
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	17%	1Q28	Store	1	2,456
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	17%	1Q28	Residence	6	3,814
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	15%	1Q28	Residence	10	7,468
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	16%	3Q28	Residence	10	11,414
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	2%	4Q28	Residence	244	233,570
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	2%	4Q28	#N/D	3	19,871
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	3%	4Q28	Residence	100	72,097
2024	Train 517	RN	High-End	Condominium	10%	1Q29	Residence	40	65,453
2024	Train 517	RN	High-End	Closed Sales	10%	1Q29	Residence	4	8,238
2024	Edf. Petra	RN	High-End	Development	10%	1Q29	Residence	1	830
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Development	8%	3Q27	Residence	142	75,537
2025	Mood Muriópolis	AL	Mood	Development	10%	4Q27	Residence	125	61,588
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	3%	1Q28	Residence	6	3,468
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	7%	1Q28	Residence	165	80,105
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	13%	2Q28	Residence	73	40,268
2025	Mood Club	BA	Mood	Development	0%	1Q29	Residence	275	156,151
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	38	14,348
2025	Casa Sombrios	BA	High-End	Condominium	2%	3Q29	Residence	36	80,339
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Condominium	0%	3Q29	Residence	55	100,231
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	21	26,272
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Store	11	27,912
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Residence	111	332,149
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	3%	3Q30	Store	3	6,197
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Store	3	5,347
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	95	252,593
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	45	49,725
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	26	246,609
2025	Casa Macedo	CE	High-End	Condominium	0%	1Q31	Residence	93	245,628
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q31	Store	1	4,908
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q31	Residence	257	307,824
<b>Total</b>								<b>3,326</b>	<b>3,494,459</b>

## 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	Oct-25	Ún1ca	21,342	480	160	144
Plot 2	AL	Sep-24	Beach Class	9,894	240	123	99
Plot 3	AL	Aug-23	Mood	18,746	316	127	116
Plot 4	AL	Aug-21	High-End	8,278	80	99	82
Plot 5	AL	Aug-21	Beach Class	9,927	240	109	90
Plot 6	BA	Dec-25	High-End	18,560	160	278	239
Plot 7	BA	Dec-25	High-End	24,400	160	305	262
Plot 8	BA	Dec-25	Beach Class	22,924	612	334	301
Plot 9	BA	Nov-25	Ún1ca	21,405	504	167	156
Plot 10	BA	Dec-24	Mood	24,096	384	205	184
Plot 11	BA	Jun-24	Mood	32,355	546	269	252
Plot 12	BA	Dec-19	Beach Class	19,277	438	347	347
Plot 13	BA	Dec-19	High-End	10,706	68	161	161
Plot 14	CE	May-24	Ún1ca	17,528	300	126	126
Plot 15	CE	Nov-25	Beach Class	27,775	788	458	366
Plot 16	CE	Oct-25	Ún1ca	29,807	708	206	206
Plot 17	CE	Oct-25	Ún1ca	35,280	840	282	282
Plot 18	CE	Nov-25	Mood	24,830	312	236	198
Plot 19	CE	Sep-25	High-End	19,200	64	269	269
Plot 20	CE	Sep-25	High-End	16,640	128	229	229
Plot 21	CE	Sep-25	Ún1ca	19,671	474	144	132
Plot 22	CE	Sep-25	Ún1ca	19,671	474	144	132
Plot 23	CE	Sep-25	Beach Class	17,952	448	241	210
Plot 24	CE	Sep-25	High-End	19,250	70	270	229
Plot 25	CE	Sep-24	Mood	27,117	450	210	210
Plot 26	CE	Sep-24	Mood	25,295	318	205	205
Plot 27	CE	Jun-24	Ún1ca	14,523	236	107	107
Plot 28	CE	May-23	Mood	28,010	474	196	168
Plot 29	CE	May-23	Mood	14,978	236	105	105
Plot 30	PB	Feb-25	Mood	9,464	99	106	85
Plot 31	PB	Jul-22	High-End	10,520	100	103	88
Plot 32	PB	Dec-21	High-End	15,377	150	160	131
Plot 33	PE	Mar-25	High-End	43,848	266	460	372
Plot 34	PE	Dec-24	Beach Class	21,981	601	283	205
Plot 35	PE	May-24	Beach Class	23,040	384	245	199
Plot 36	PE	May-24	Beach Class	16,500	528	168	136
Plot 37	PE	Jun-24	Beach Class	22,110	327	346	253
Plot 38	PE	Dec-23	High-End	6,798	35	109	97
Plot 39	PE	Apr-23	Mood	32,567	528	228	185
Plot 40	PE	Jun-08	High-End	26,243	532	472	456
Plot 41	PE	Jun-08	High-End	20,357	135	405	337
Plot 42	RN	Jan-25	Mood	10,218	158	86	75
Plot 43	RN	Mar-25	Beach Class	7,643	240	82	82
Plot 44	RN	Jul-24	Ún1ca	25,960	402	174	174
Plot 45	RN	Jul-24	Ún1ca	18,339	284	123	123
Plot 46	RN	Dec-23	Beach Class	7,353	130	70	59
Plot 47	RN	Nov-22	High-End	7,800	72	82	67
Plot 48	SE	Jun-25	Beach Class	7,182	200	79	79
Plot 49	SE	Jun-25	Beach Class	10,274	200	113	113
Plot 50	SE	Jun-25	Mood	15,007	200	120	120
Plot 51	SE	Mar-25	Beach Class	8,304	204	112	94
Plot 52	SE	Sep-24	Beach Class	13,108	288	131	118
Plot 53	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 54	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 55	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 56	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 57	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 58	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 59	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
Plot 60	SE	Jul-22	Mood	8,330	114	72	72
<b>60 Plots</b>				<b>1,046,073</b>	<b>17,526</b>	<b>10,947</b>	<b>9,832</b>

[Back](#)

## APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
<b>Launches 4Q25 (3)</b>				<b>974</b>	<b>1,012</b>	<b>988</b>	<b>70,014</b>
Infinity Recife	Recife/PE	High-End	Condominium	330	385	385	14,935
Casa Macedo	Fortaleza/CE	High-End	Condominium	128	328	328	23,560
Mood Club	Salvador/BA	Mood	Development	516	300	276	31,519
<b>Launches 3Q25 (5)</b>				<b>1,394</b>	<b>1,503</b>	<b>1,340</b>	<b>90,902</b>
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
<b>Under Construction (53)</b>				<b>12,401</b>	<b>10,233</b>	<b>8,437</b>	<b>1,012,370</b>
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
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
Trairi 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
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
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
<b>Total (61)</b>				<b>14,769</b>	<b>12,748</b>	<b>10,765</b>	<b>1,173,286</b>

[Back](#)

## APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN

Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	Debt		Debt				
		3Q25	4Q25	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years	3 to 4 Years
SFH Bradesco	10,30% p.a. + TR	6	6	-	-	2	4	-
SFH Safra	2,30% p.a. + CDI	17,708	21,385	-	-	21,385	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% p.a. + TR	3,859	2,365	-	1,183	1,183	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,91% p.a. + TR	9,221	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% p.a. + TR	-	14,071	-	-	2,345	7,035	4,690
SFH Santander	3,50% p.a. + CDI	56,507	64,015	34,301	29,714	-	-	-
SFH Santander	2,00% p.a. + CDI	3,310	11,258	-	2,814	8,443	-	-
SFH Santander	1,95% p.a. + CDI	10,774	19,762	-	-	19,762	-	-
SFH Santander	0,86% p.a. + CDI	-	20,356	4,212	4,212	4,212	4,212	3,510
SFH Itaú	11,27% p.a. + TR	26,464	32,518	32,518	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% p.a. + TR	27,758	26,987	-	26,987	-	-	-
SFH Itaú	10,20% p.a. + TR	-	70	-	-	70	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% p.a. + TR	10,011	18,780	-	10,433	8,346	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% p.a. + TR	-	7,713	-	-	-	2,999	4,713
SFH True Securitizadora S/A	4,00% p.a. + CDI	93,325	89,832	89,832	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% p.a. + CDI	98,994	99,729	-	33,238	33,238	33,253	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% p.a. + IPCA	149,219	149,594	-	49,857	49,857	49,880	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% of CDI	276,709	277,602	-	-	-	-	277,602
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% + IPCA	17,712	17,890	-	-	-	-	17,890
Opea Securitizadora S/A <sup>1</sup>	3,00% p.a. + CDI	7,302	2,056	-	-	2,056	-	-
<b>Total</b>		<b>808,879</b>	<b>875,990</b>	<b>160,863</b>	<b>158,439</b>	<b>150,900</b>	<b>97,383</b>	<b>308,405</b>

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

[Back](#)

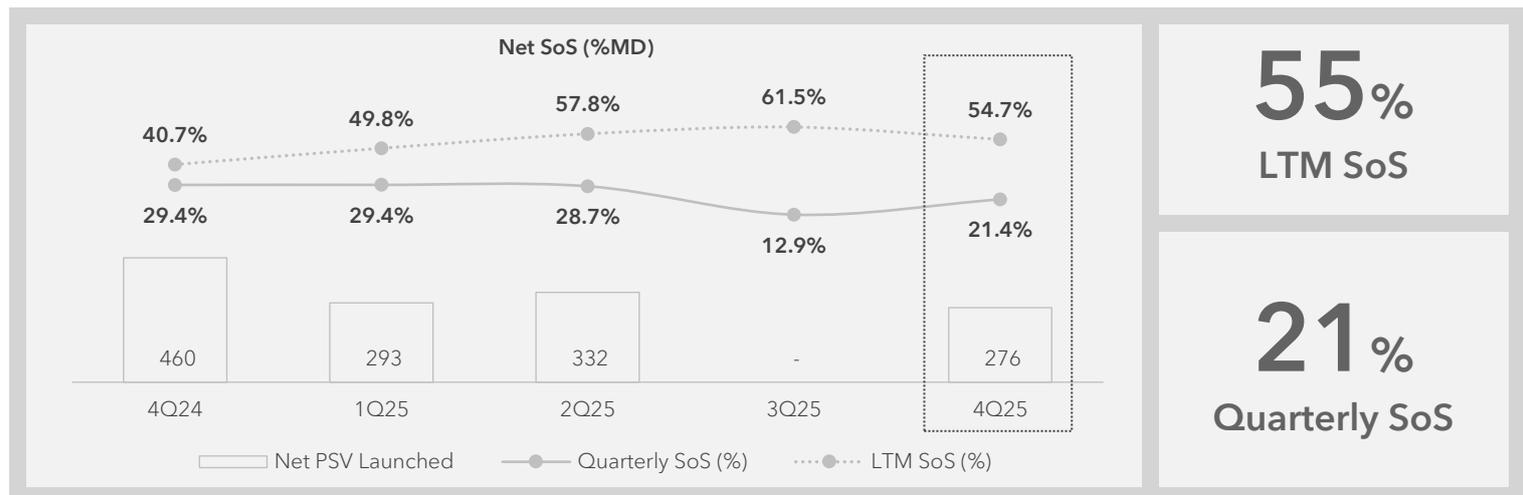
## APPENDIX IX - MOOD | OPERATIONAL

### CURRENT PROJECTS

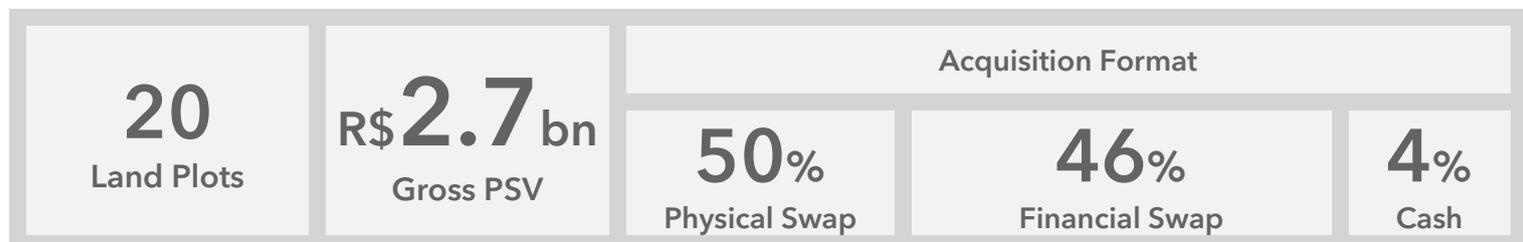
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold <sup>1</sup>
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	93%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	33%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	52%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	35%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	98%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	94%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	77%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	45%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	97%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	26%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	14%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	Dec-25	43%
<b>Total (11)</b>		<b>3,145</b>	<b>1,633</b>	<b>1,527</b>		

1. In 12.31.2025

### SPEED OF SALES (SoS)



### LANDBANK



### PROJECTS DELIVERED

Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	Delivery	% Sold <sup>1</sup>
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	Nov-23	Feb-25	96%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	Sep-25	97%
<b>Total (2)</b>		<b>458</b>	<b>190</b>	<b>184</b>			

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.