



DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 1T26

WEBCAST
EM PORTUGUÊS

Interpretação simultânea
para inglês

07.05.26

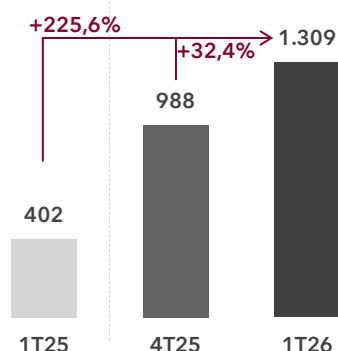
QUINTA-FEIRA

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

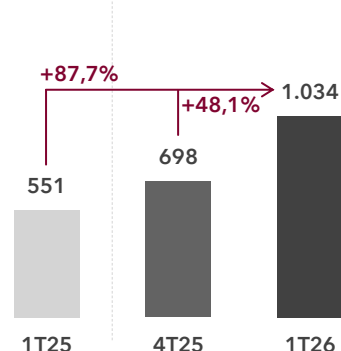
Recife, 06 de maio de 2026 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há mais de 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026. As informações operacionais 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\$ 156MM (RECORDE) COM MARGEM LÍQUIDA DE 25% NO 1T26 E ROAE DE 27%

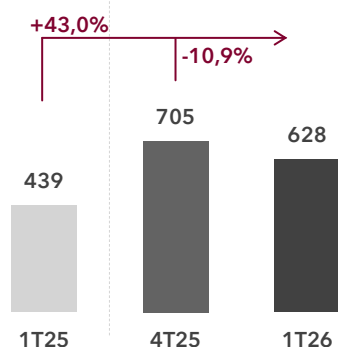
Lançamentos Líquidos %MD (R\$ MM)



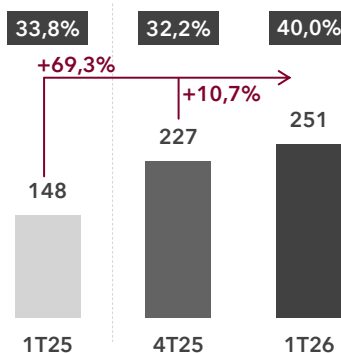
Vendas Líquidas %MD (R\$ MM)



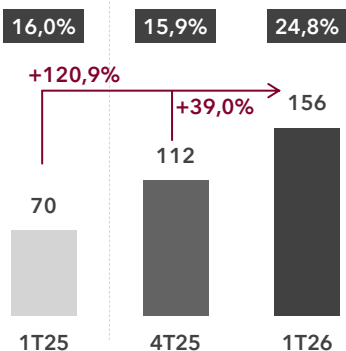
Receita Líquida (R\$ MM)



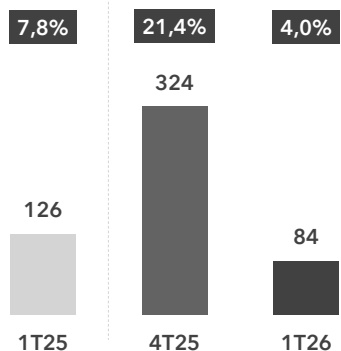
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta %



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



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



IMOB B3 SMLL B3 IBRX100 B3
INDX B3 IBRA B3 IGPTWB3
IGC B3 ICON B3 IGCT B3
IGC-NM B3 ITAG B3

4020.7700 | 0800 025 7700

ri@mouradubeux.com.br

ri.mouradubeux.com.br



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Ao longo dos últimos anos, temos insistido em uma ideia que, embora simples, nem sempre é comum no setor: resultado consistente é consequência de método. O primeiro trimestre de 2026 reforça esse ponto de forma bastante clara.

Encerramos o período com um Lucro Líquido de R\$ 155,5 milhões, o maior já registrado em um trimestre na história da Companhia, com Margem Líquida de 24,8% e ROAE de 27,2%. Esses números não surgem de um evento específico. Eles refletem um modelo que vem sendo construído com disciplina, ao longo do tempo, e que começa a mostrar maturidade.

O que vemos agora é menos sobre um trimestre forte e mais sobre um padrão que se repete. Crescimento acompanhado de rentabilidade. Expansão com controle de risco. Escala sem perda de eficiência.

No campo operacional, o trimestre foi marcado por um avanço relevante. Lançamos 8 projetos, totalizando R\$ 1.308,9 milhões em VGV Líquido (%MD), mais que o triplo do volume registrado no mesmo período do ano anterior. O ritmo de lançamentos acelerou, mas dentro de um desenho que preserva equilíbrio entre praças, segmentos e formatos.

As Vendas e Adesões Líquidas (%MD) atingiram R\$ 1.034,3 milhões, com crescimento de 87,7% frente ao 1T25. A leitura desse número exige um olhar mais cuidadoso. A performance comercial veio acompanhada de: (i) baixo volume de distratos, que representaram 4,1% das Vendas e Adesões Brutas (%MD), e (ii) manutenção de uma VSO elevada e estável, que nos últimos doze meses foi de 52,4%.

Essa estabilidade tem um significado importante. Ela mostra que a demanda não está concentrada em momentos específicos, nem depende de estímulos artificiais. Existe aderência entre produto e mercado. Existe previsibilidade.

Encerramos o trimestre com R\$ 3.849,0 milhões em estoque e apenas 3,3% deste total representam as unidades concluídas. A maior parte das unidades será entregue ao longo dos próximos anos, garantindo visibilidade de receita e organização do ciclo operacional. Esse equilíbrio reduz exposição a risco e evita decisões táticas de curto prazo.

O banco de terrenos da Companhia permanece robusto, com VGV potencial de R\$ 10,4 bilhões. A alta participação de permuta segue sendo um dos pilares dessa estratégia, permitindo crescimento com menor pressão sobre caixa.

Na frente financeira, o trimestre confirma o ganho de eficiência observado nos períodos anteriores. A Receita Líquida alcançou R\$ 627,8 milhões, crescimento de 43,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O Lucro Bruto foi de R\$ 251,2 milhões, com Margem Bruta de 40,0%, avançando de forma relevante em relação ao 1T25.

Esse comportamento de margem merece destaque, especialmente no contexto atual da construção civil no Brasil. O setor enfrenta um problema estrutural de mão de obra. A escassez de profissionais qualificados, somada à perda de produtividade e à dificuldade de formação de novos trabalhadores, tem pressionado custos e prazos de execução em toda a indústria.

Mesmo nesse ambiente, conseguimos manter custos sob controle e preservar margens. Isso está diretamente ligado à forma como estruturamos a operação. O modelo de Condomínio reduz a exposição financeira e distribui melhor os riscos. A industrialização de processos e a padronização construtiva, intensificadas nas plataformas Mood e Ún1ca, aumentam previsibilidade e reduzem dependência de variáveis mais instáveis.

Existe um componente importante aqui: produtividade deixou de ser apenas um tema operacional e passou a ser estratégico. Em um cenário de restrição de mão de obra, quem consegue executar com previsibilidade tende a capturar mais valor.

O EBITDA Ajustado do trimestre foi de R\$ 168,4 milhões, com Margem de 26,8%, refletindo esse ganho de eficiência. Ao mesmo tempo, seguimos operando com uma estrutura de capital conservadora, a Dívida Líquida representou 4,0% do Patrimônio Líquido ao final do período.

Esse nível de alavancagem amplia nossa capacidade de atravessar ciclos com tranquilidade e, ao mesmo tempo, manter flexibilidade para crescer. Em um setor sensível a condições macroeconômicas, esse equilíbrio entre rentabilidade e risco é determinante.

Ao longo do tempo, temos buscado construir uma operação que funcione bem em diferentes cenários. O mercado imobiliário responde a variáveis (juros, crédito, renda e confiança) que fogem ao controle das empresas. Ainda assim, a forma como essas variáveis impactam o resultado depende do modelo de negócio.

Nassim Taleb descreve a antifragilidade como a capacidade de evoluir em ambientes de incerteza. No nosso caso, essa ideia se traduz em estrutura. Diversificação de portfólio, disciplina na aquisição de terrenos, controle de custos e equilíbrio entre modelos operacionais criam uma base que absorve melhor as variações do ambiente externo. Não se trata de eliminar risco, mas de organizar a exposição a ele.

Entramos em 2026 com essa lógica. O foco permanece em executar bem, manter consistência e preservar os fundamentos que nos trouxeram até aqui.

Em algum momento de uma prova longa, o desafio deixa de ser velocidade e passa a ser sustentação. A capacidade de manter o ritmo, mesmo quando o ambiente muda, é o que define o resultado final. Esse tipo de disciplina raramente aparece de forma imediata, mas se acumula ao longo do tempo.

A Companhia chega a este momento com um modelo validado, um portfólio equilibrado e uma estrutura de capital sólida. Mais importante, conta com um time cada vez mais alinhado, que entende a estratégia e executa com clareza.

Seguimos confiantes na nossa capacidade de entrega. Aos clientes, isso significa qualidade e previsibilidade. Aos acionistas, significa crescimento com rentabilidade e responsabilidade na alocação de capital.

O início de 2026 reforça essa trajetória. E, ao mesmo tempo, nos lembra que ainda há espaço para evoluir.



Diego Villar
CEO

EVENTO SUBSEQUENTE

ÚN1CA S.A.

Conforme [Comunicado ao Mercado](#) divulgado no dia 07 de abril de 2026, o Conselho de Administração, decidiu pela descontinuação da proposta inicial relacionada a estrutura societária da Ún1ca S.A. Assim, a Companhia passou a deter a totalidade do capital social da Ún1ca S.A.

SUMÁRIO

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4
EVENTO SUBSEQUENTE	6
ÚNICA S.A.	6
SUMÁRIO	7
FORMATOS DE OPERAÇÃO	8
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	8
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO	8
DO VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS:	8
PRINCIPAIS INDICADORES	9
DESEMPENHO OPERACIONAL	10
LANÇAMENTOS	10
VENDAS E ADESÕES	11
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES	12
VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)	13
ESTOQUE	14
TERRENOS	16
PROJETOS EM ANDAMENTO	17
ENTREGAS	18
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	19
RECEITA LÍQUIDA	19
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS	19
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	20
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO	20
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS	21
DESPESAS COMERCIAIS	21
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	21
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS	22
EBITDA AJUSTADO	22
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	23
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	23
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO	24
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS	25
RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS	25
CONTAS A RECEBER	25
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO	26
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES	27
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL	28
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	29
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	30
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA	31
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO	32
ANEXO VI - ESTOQUES	33
ANEXO VII - TERRENOS	34
ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO	35
ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA	36
ANEXO X - MOOD OPERACIONAL	37
PROJETOS EM ANDAMENTO	37
VSO	37
TERRENOS	37
ENTREGAS	37
GLOSSÁRIO	38
SOBRE A MOURA DUBEUX	39
DISCLAIMER	39

FORMATOS DE OPERAÇÃO

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

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

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

OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

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

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

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

PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Operacionais (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Lançamentos					
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	1.308.906	401.995	225,6%	988.397	32,4%
Empreendimentos Lançados	8	3	166,7%	3	166,7%
Nº Unidades Lançadas	2.255	774	191,3%	980	130,1%
Vendas					
Vendas Contratadas ¹ (100%)	1.118.213	609.061	83,6%	760.453	47,0%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	676.791	233.303	190,1%	399.133	69,6%
Vendas contratadas estoque (100%)	441.422	375.758	17,5%	361.321	22,2%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	1.078.822	608.606	77,3%	760.453	41,9%
Distratos (%MD)	44.538	57.482	-22,5%	62.102	-28,3%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	1.034.284	551.124	87,7%	698.351	48,1%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	4,1%	9,4%	-5,3pp	8,2%	-4,1pp
Nº Unidades Vendidas	1.442	863	67,1%	853	69,1%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios

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

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.682	-10,9%
Lucro Bruto	251.226	148.413	69,3%	226.850	10,7%
Margem Bruta	40,0%	33,8%	6,2pp	32,2%	7,8pp
EBITDA Ajustado ¹	168.412	89.108	89,0%	137.979	22,1%
Margem EBITDA Ajustada ¹	26,8%	20,3%	6,5pp	19,6%	7,2pp
Lucro Líquido Total	155.503	70.383	120,9%	111.897	39,0%
Margem Líquida	24,8%	16,0%	8,8pp	15,9%	8,9pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	99.039.742	84.059.160		84.580.394	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	1,58	0,84		1,32	

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

2. Média ponderada de ações em circulação no período

DESEMPENHO OPERACIONAL

LANÇAMENTOS

No 1T26 a Companhia lançou 8 projetos totalizando um VGV Bruto de R\$ 1.553 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.309 milhões.

Ainda neste trimestre a Companhia, através da sua subsidiária Ún1ca S/A, ingressou como sócia em duas SPÉs que integram a Joint Venture com a Direcional Engenharia S/A (DIRR3).

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	VGV Líquido (%MD)	Lançamento	% Venda ¹
Beach Class Milagres	Milagres/AL	Beach Class	Condomínio	226	133	106	106	jan/26	33%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	318	228	228	228	fev/26	32%
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	612	331	298	298	fev/26	70%
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	57	417	363	363	mar/26	45%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Incorporação	316	152	138	138	mar/26	12%
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	140	86	73	73	mar/26	14%
Estilo Boa Viagem ²	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	240	105	105	53	jan/25	53%
Wave Boa Viagem ²	Recife/PE	Ún1ca	Incorporação	268	101	101	50	jan/26	16%
Total (8)				2.177	1.553	1.412	1.309		

1. Em 31.03.2026

2. VGV Líquido (%MD) considerando 100% de participação na Ún1ca, conforme Comunicado ao Mercado divulgado no dia 07.04.2026.

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça – 1T26



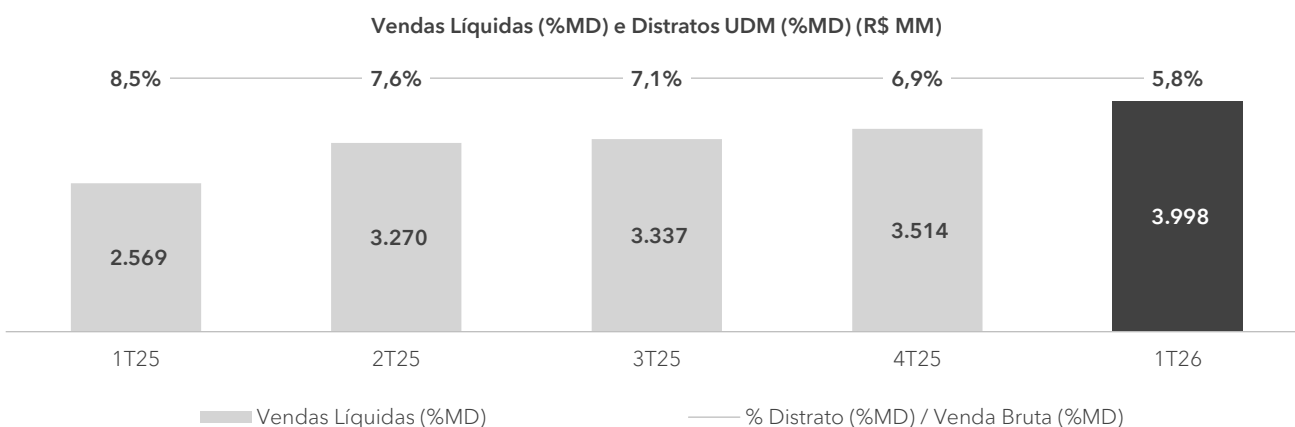
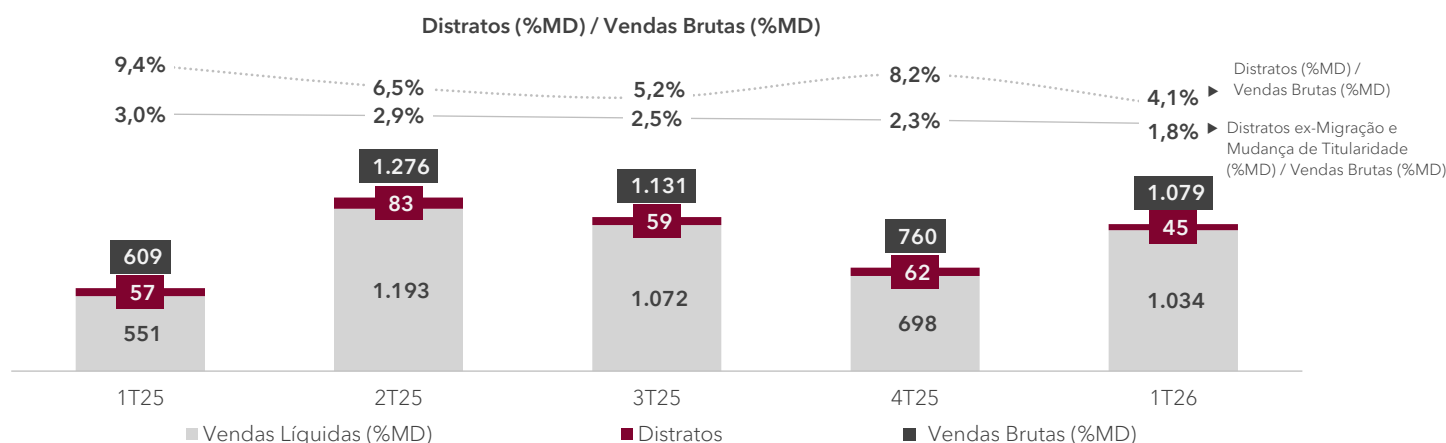
VENDAS E ADESÕES

O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 1T26 foi de R\$ 1.034 milhões, aumento de 87,7% em relação ao 1T25 e de 48,1% em relação ao 4T25.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Vendas e Adesões Brutas ¹	1.118.213	609.061	83,6%	760.453	47,0%
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	1.078.822	608.606	77,3%	760.453	41,9%
Vendas de Incorporação	398.693	393.067	1,4%	301.097	32,4%
Vendas Fechadas ²	28.471	42.107	-32,4%	51.487	-44,7%
Adesões de Condomínio ³	651.658	173.432	275,7%	407.869	59,8%
Distratos (%MD) (b)	44.538	57.482	-22,5%	62.102	-28,3%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	1.034.284	551.124	87,7%	698.351	48,1%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	4,1%	9,4%	-5,3pp	8,2%	-4,1pp
Nº Unidades Vendidas	1.442	863	67,1%	853	69,1%

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\$ 45 milhões. Isso representa 4,1% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 1T26. Assim, nos últimos doze meses (UDM) o total de distratos representou 5,8% das Vendas e Adesões Brutas UDM (%MD).



ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES

Segmento - 1T26
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos ¹		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	115	391.057	391.057	36,2%	45	234.354	57	139.440	13	17.263
Beach Class	616	340.617	340.617	31,6%	471	236.630	139	101.317	6	2.670
Mood	485	276.412	276.412	25,6%	319	190.555	155	81.236	11	4.621
Única	185	78.782	39.391	3,7%	42	7.626	143	31.765	-	-
Médio Padrão	34	22.311	22.311	2,1%	-	-	13	10.833	21	11.478
Comercial	7	9.033	9.033	0,8%	-	-	7	9.033	-	-
Total	1.442	1.118.213	1.078.822	100,0%	877	669.165	514	373.624	51	36.033

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Região - 1T26
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Pernambuco	310	409.521	370.130	34,3%	83	232.070	209	125.425	18	12.635
Bahia	611	321.972	321.972	29,8%	575	282.007	29	34.482	7	5.484
Ceará	278	233.823	233.823	21,7%	109	83.193	149	140.324	20	10.307
Alagoas	142	91.852	91.852	8,5%	94	61.139	48	30.713	-	-
Rio Grande do Norte	49	30.624	30.624	2,8%	16	10.757	27	12.259	6	7.608
Paraíba	27	16.003	16.003	1,5%	-	-	27	16.003	-	-
Sergipe	25	14.418	14.418	1,4%	-	-	25	14.418	-	-
Total	1.442	1.118.213	1.078.822	100,0%	877	669.165	514	373.624	51	36.033

1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Tipo - 1T26
 (R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	745	438.084	398.693	37,0%	361	198.181	342	175.230	42	25.282
Condomínios ²	667	651.658	651.658	60,4%	515	468.224	150	180.746	2	2.688
Vendas Fechadas ³	30	28.471	28.471	2,6%	1	2.761	22	17.647	7	8.063
Total	1.442	1.118.213	1.078.822	100,0%	877	669.165	514	373.624	51	36.033

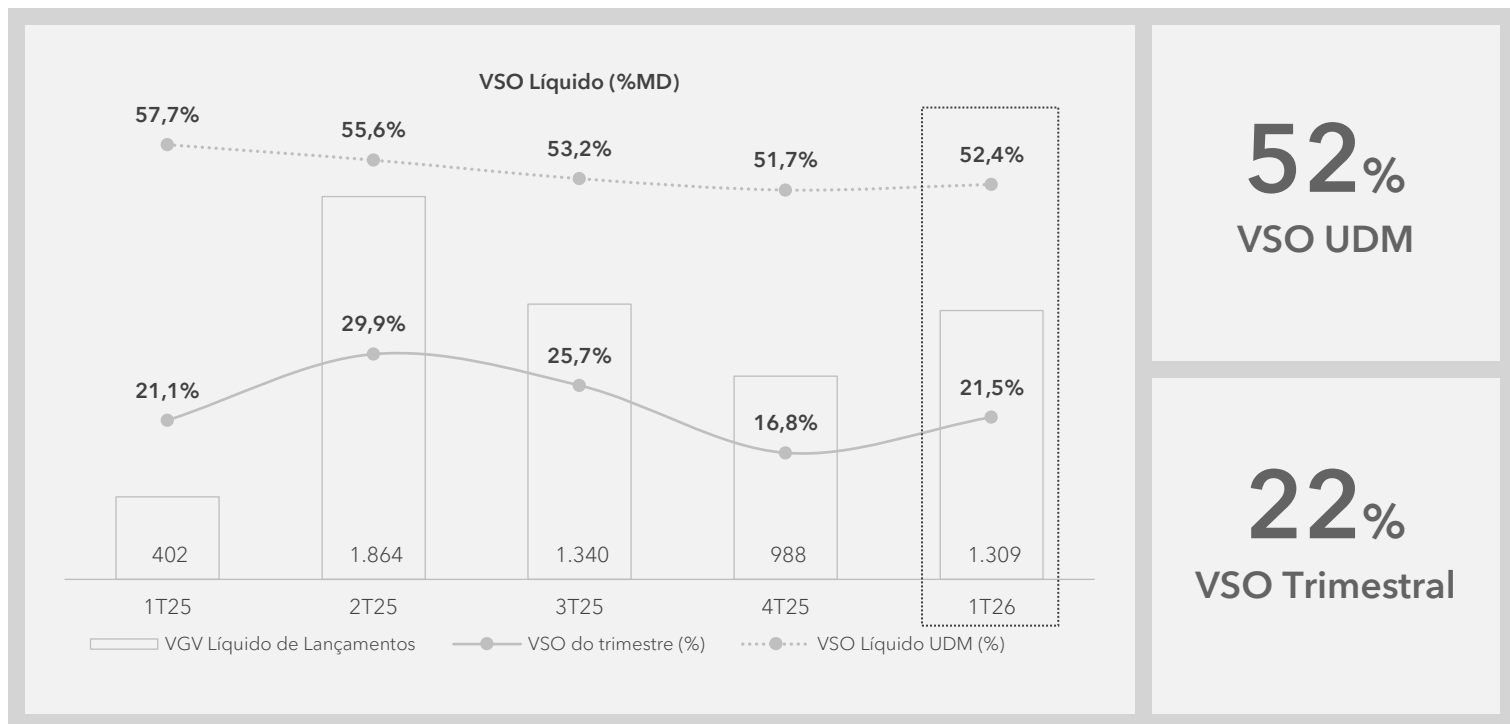
1. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

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

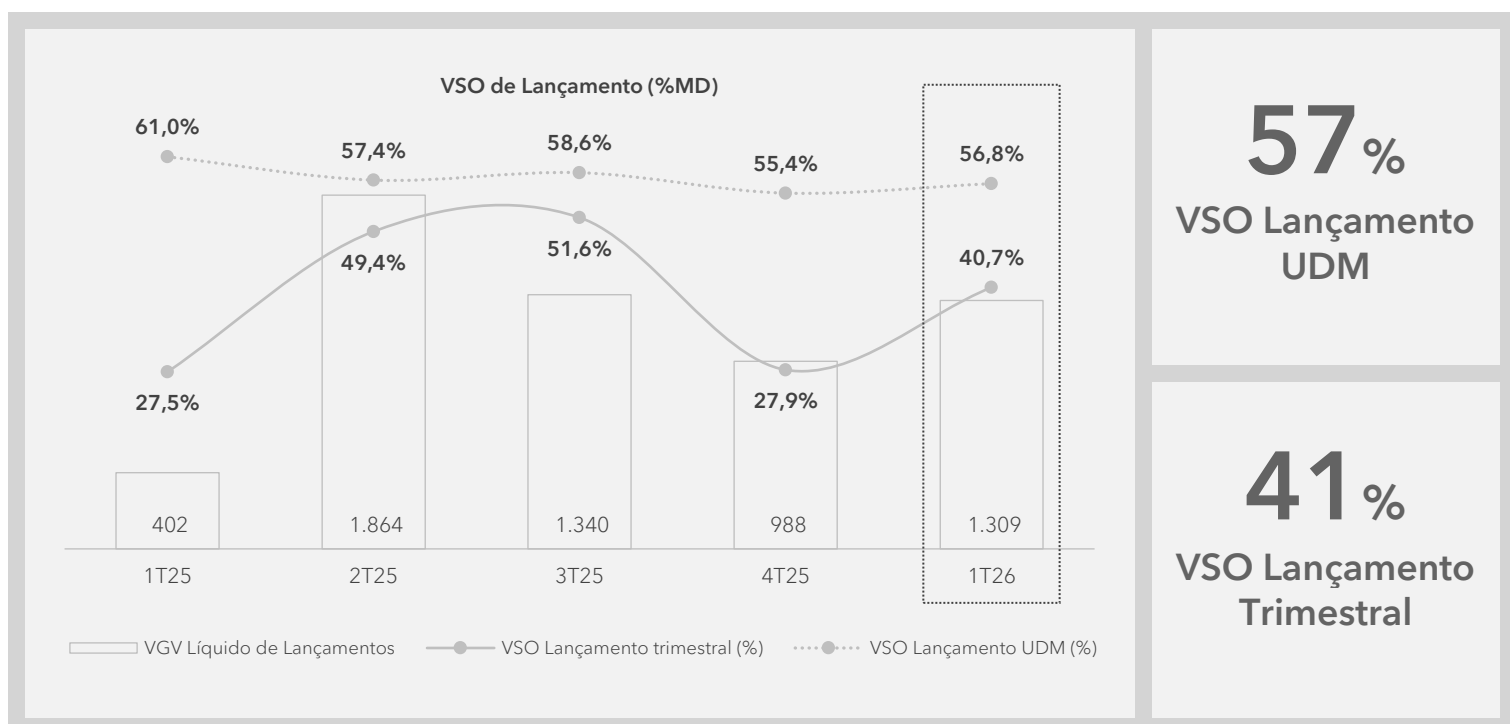
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

VENDAS SOBRE OFERTA (VSO)

O Índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 52,4%, redução de 5,3pp quando comparado ao 1T25 e aumento de 0,7pp em relação ao 4T25. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 21,5%, aumento de 0,4pp e 4,7pp quando comparado ao 1T25 e 4T25 respectivamente.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 56,8% e 40,7% no 1T26.



ESTOQUE

A Companhia encerrou o trimestre com 3.990 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 3.849 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 128 milhões (3,3%) são de unidades concluídas e R\$ 3.721 milhões (96,7%) serão entregues entre os anos de 2026 e 2030.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	538	1.349.152	35,1%	21	164.948	451	1.108.375	66	75.829
Beach Class	1.435	1.190.831	30,9%	386	243.351	1.027	928.211	22	19.268
Mood	1.432	819.219	21,3%	472	297.841	954	517.876	6	3.502
Comercial	115	343.055	8,9%	-	-	114	342.860	1	195
Médio Padrão	131	74.460	1,9%	-	-	58	45.267	73	29.193
Ún1ca	339	72.237	1,9%	339	72.237	-	-	-	-
Total	3.990	3.848.953	100,0%	1.218	778.377	2.604	2.942.589	168	127.987

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

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 1.626 milhões (42,3%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 889 milhões (23,1%), Bahia com R\$ 482 milhões (12,5%), Alagoas com R\$ 357 milhões (9,3%), Rio Grande do Norte com R\$ 281 milhões (7,3%), Sergipe com R\$ 117 milhões (3,0%) e Paraíba com R\$ 98 milhões (2,5%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	1.441	1.626.014	42,3%	360	237.185	1.008	1.336.706	73	52.124
Ceará	700	888.814	23,1%	216	160.511	463	717.988	21	10.315
Bahia	489	481.821	12,5%	164	115.220	305	350.533	20	16.068
Alagoas	604	356.945	9,3%	378	203.922	214	152.177	12	846
Rio Grande do Norte	356	280.535	7,3%	100	61.539	214	170.361	42	48.634
Sergipe	216	116.585	3,0%	-	-	216	116.585	-	-
Paraíba	184	98.239	2,5%	-	-	184	98.239	-	-
Total	3.990	3.848.953	100,0%	1.218	778.377	2.604	2.942.589	168	127.987

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

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 1.167 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (30,3%), R\$ 2.531 milhões de Condomínio ainda não aderido (65,8%) e R\$ 151 milhões em Venda Fechada (3,9%).

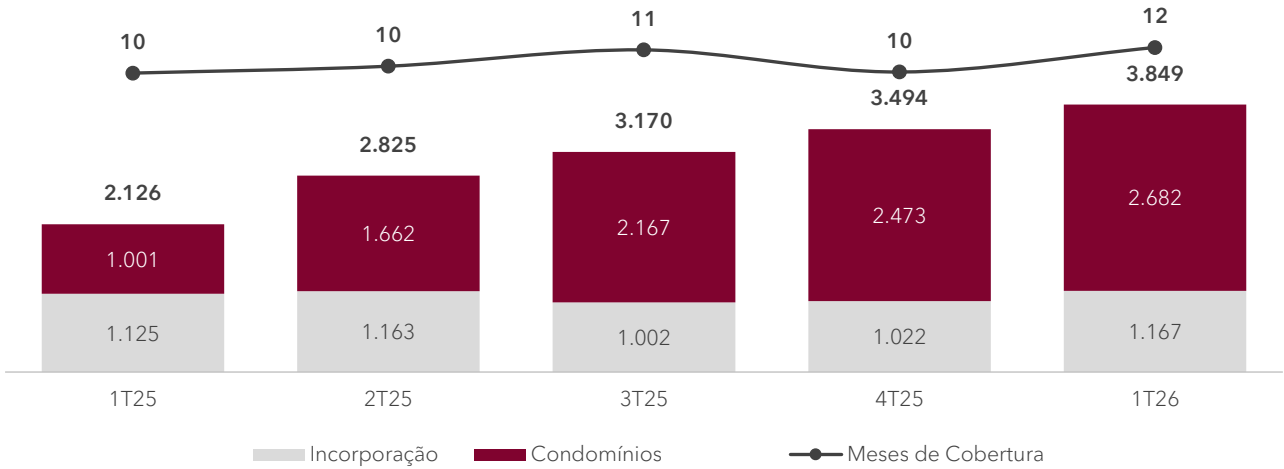
Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	2.117	1.167.101	30,3%	811	370.078	1.159	703.379	147	93.644
Condomínios ¹	1.760	2.531.074	65,8%	407	408.300	1.352	2.122.589	1	186
Vendas Fechadas ²	113	150.779	3,9%	-	-	93	116.622	20	34.157
Total	3.990	3.848.953	100,0%	1.218	778.377	2.604	2.942.589	168	127.987

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

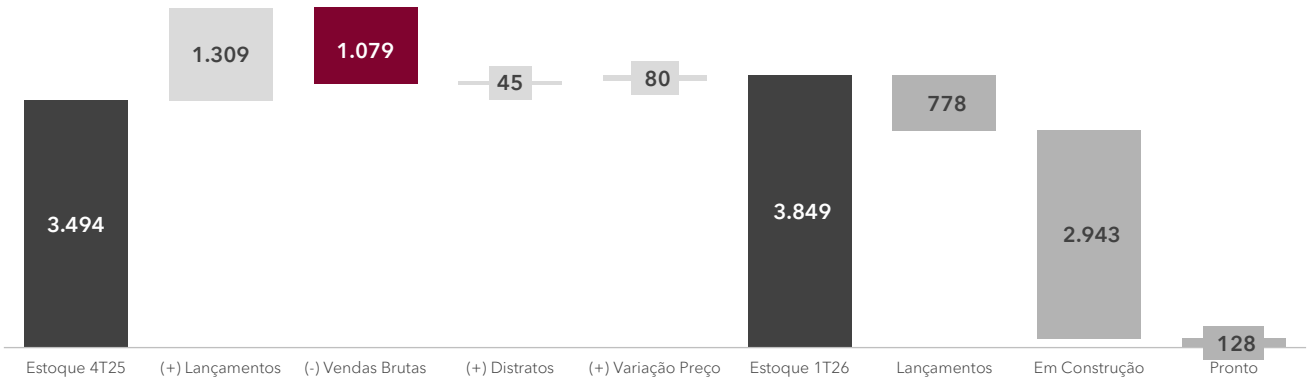
2. Valor total de cotas (unidades) não aderidas pelos clientes aos Condomínios

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

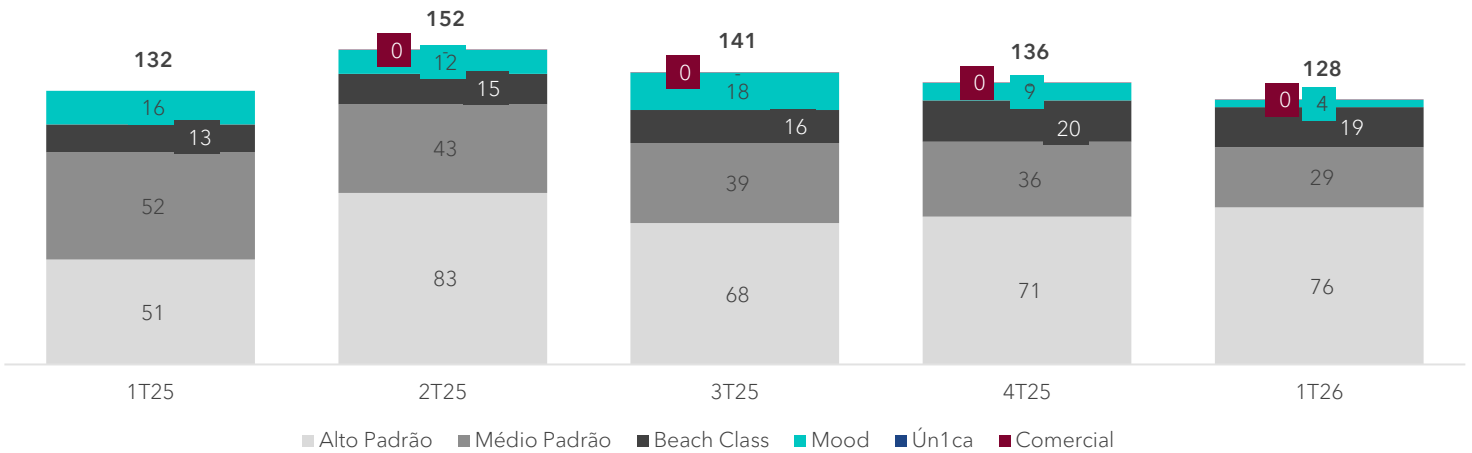
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 1T26
(R\$ em milhões)



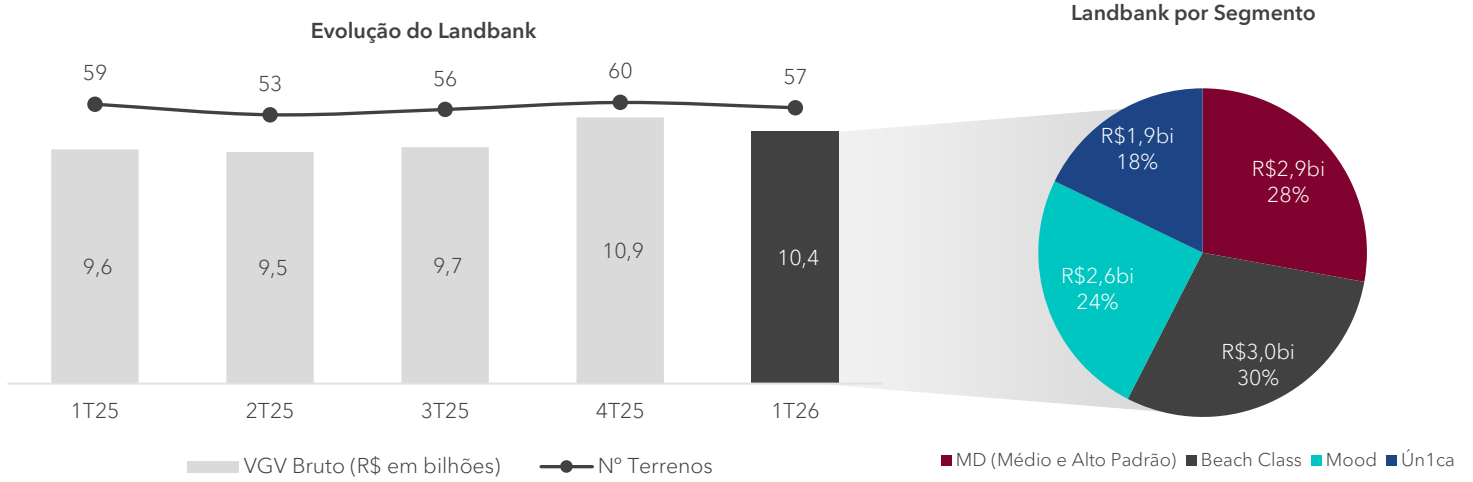
Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



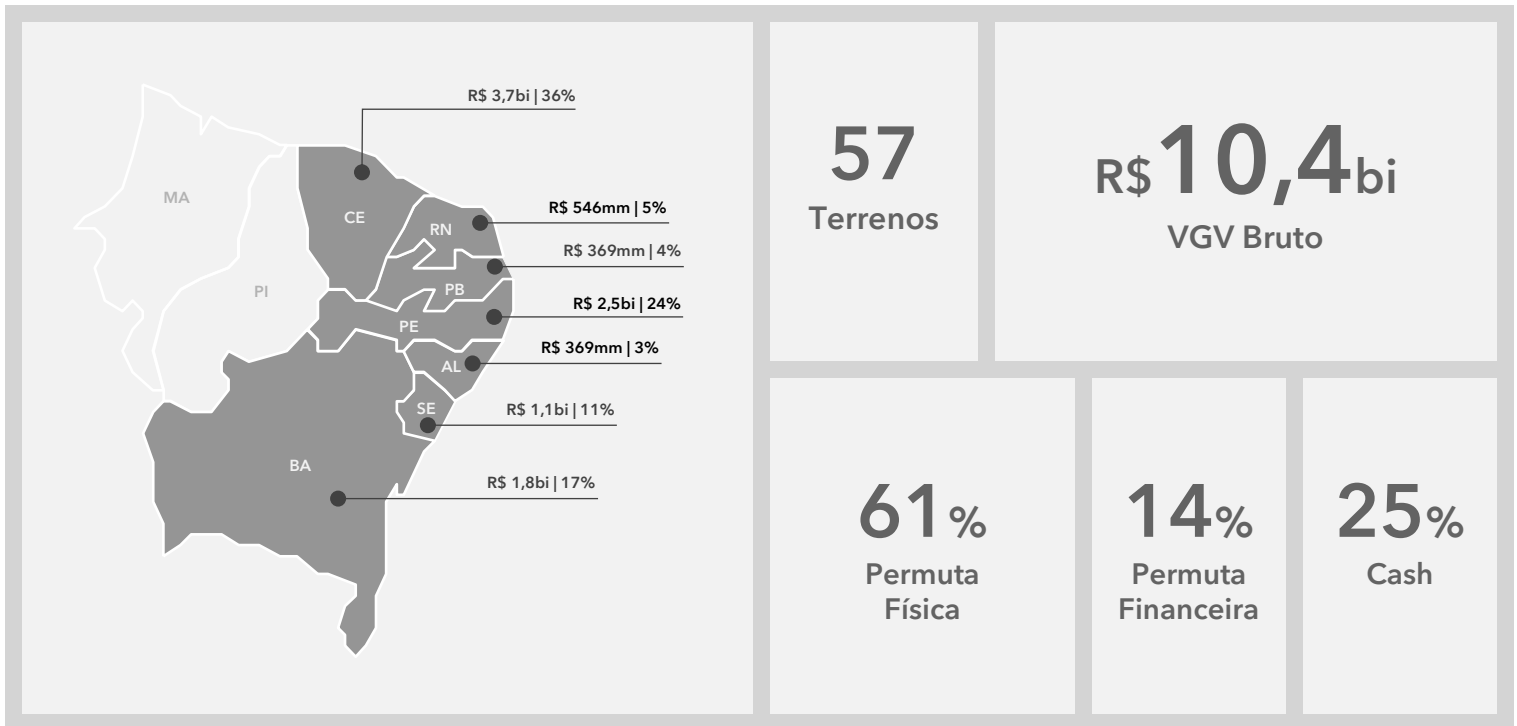
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

TERRENOS

A Companhia encerrou o trimestre com 57 terrenos totalizando um VGV Bruto potencial de aproximadamente R\$ 10,4 bilhões.



Distribuição do VGV Bruto por Praça

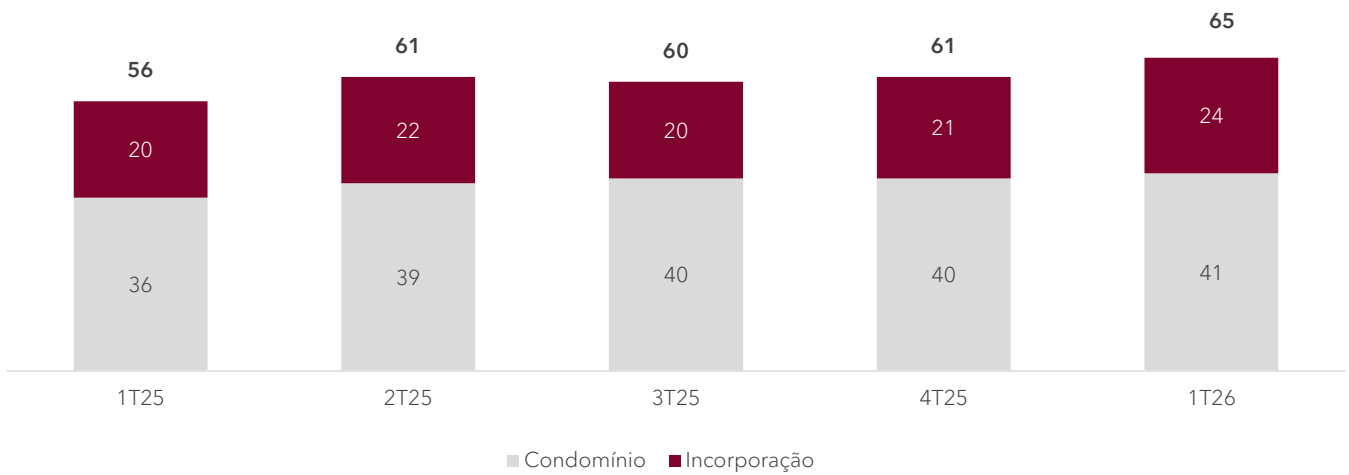


Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

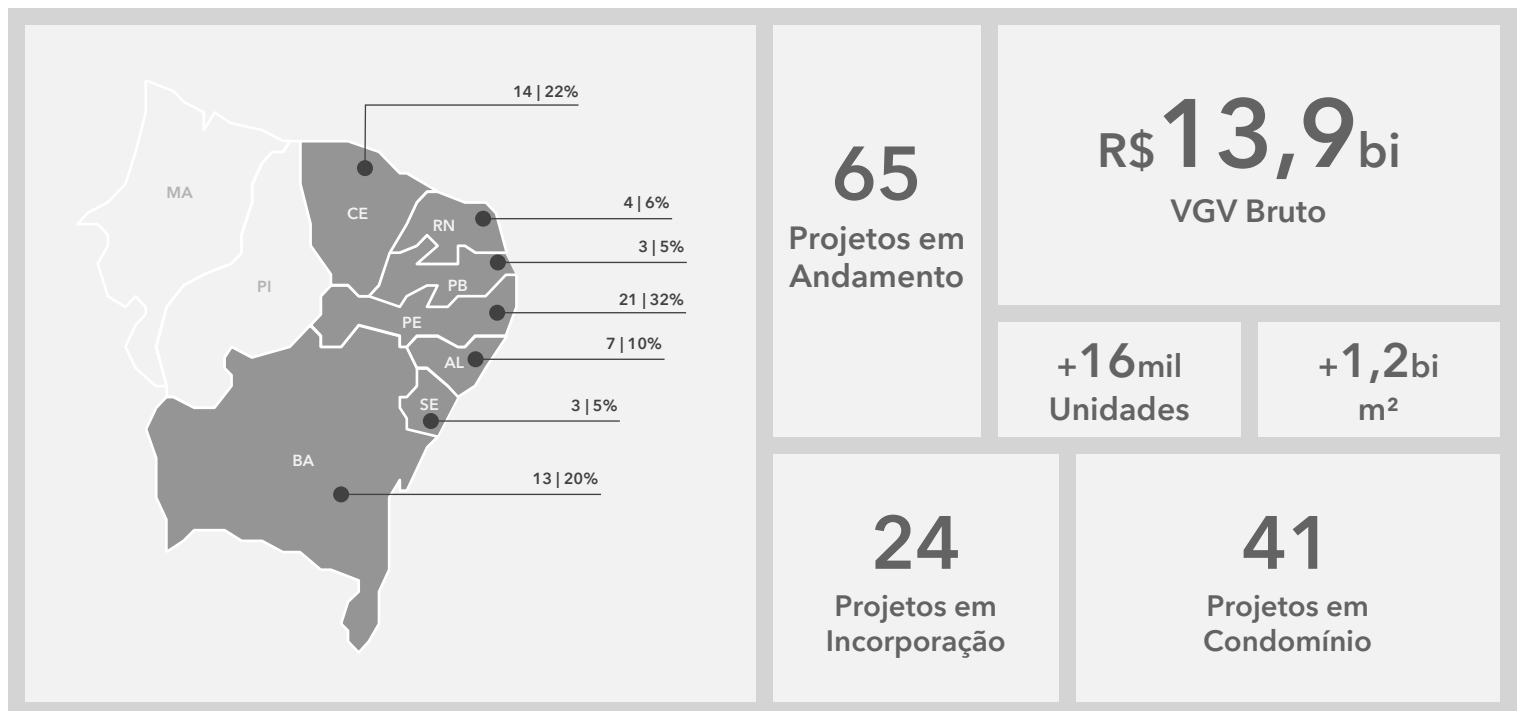
PROJETOS EM ANDAMENTO

A Companhia encerrou o 1T26 com 65 projetos em andamento, sendo 11 lançamentos e 54 canteiros em execução. Desses, 41 são em regime de Condomínio e 24 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 16.287 unidades, 1.256.823 m² e R\$ 13.897 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento



Distribuição dos Projetos por Praça



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

ENTREGAS

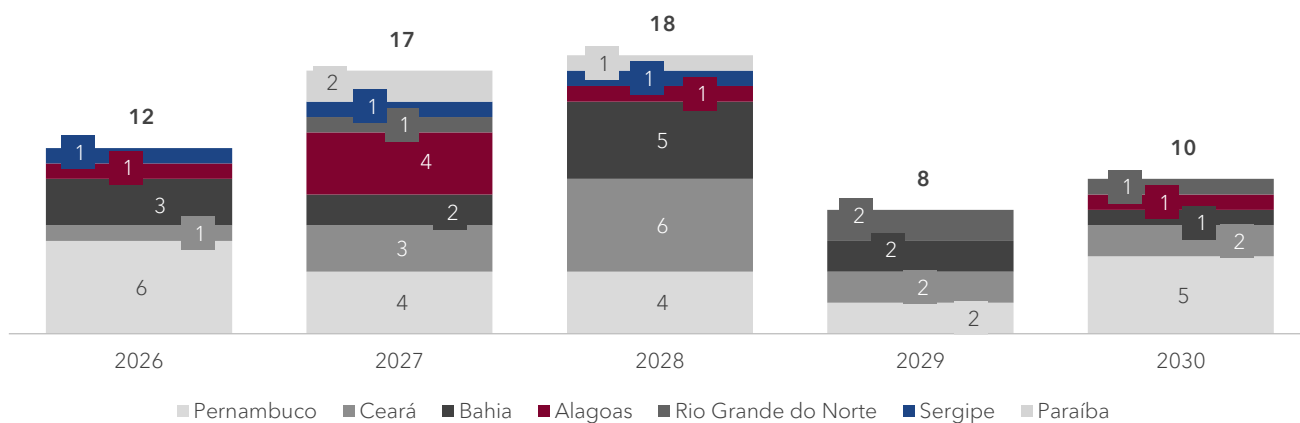
No 1T26, a Companhia entregou 4 projetos sendo, 1 sob o regime de Incorporação e 3 sob o regime de Condomínio, totalizando um VGV Bruto de R\$ 403 milhões e um VGV Líquido de R\$ 333 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% Venda ¹
1º Trimestre (4)				737	403	333	
Mimi e Léo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	100%
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	100%
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	97%
Olhar Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	100%
Total (4)				737	403	333	

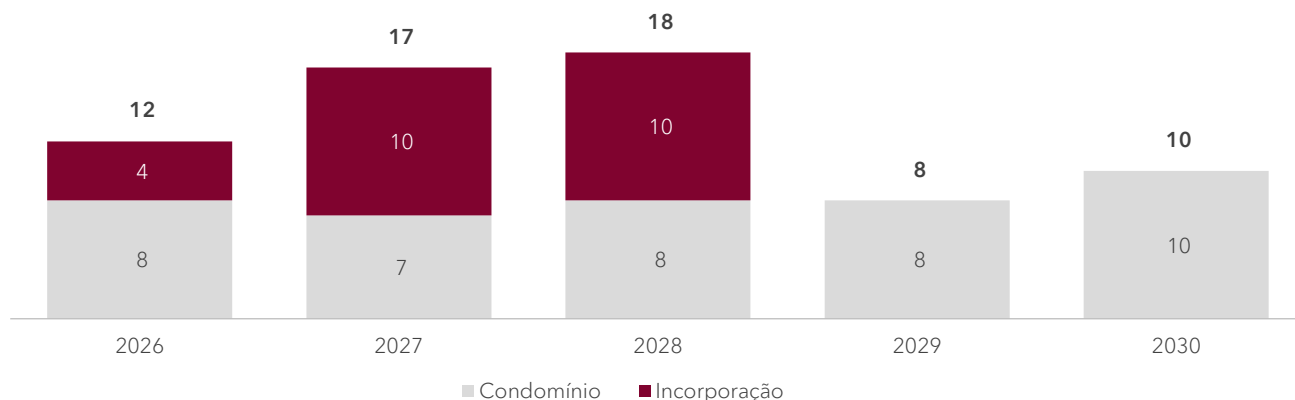
1. Em 31.03.2026

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 65 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região (quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo (quantidade)

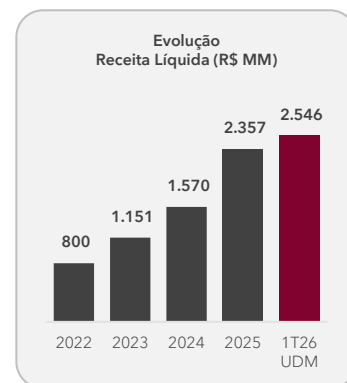


DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

No 1T26, a Receita Líquida foi de R\$ 627,8 milhões, aumento de 43,0% quando comparada aos R\$ 439,0 milhões registrados no 1T25 e uma redução de 10,9% quando comparada aos R\$ 704,7 milhões no 4T25.

O aumento da receita em relação ao mesmo período do ano anterior pode ser explicado, pela maior contribuição do modelo de Condomínio que no trimestre contou com o reconhecimento do Fee de Comercialização do Terreno de 3 projetos: (i) Infinity Fortaleza (Fortaleza/CE), (ii) Beach Class Milagres (São Miguel dos Milagres/AL), e (iii) Beach Class Bahia (Salvador/BA).



Receita (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Receita Bruta	676.888	484.214	39,8%	760.207	-11,0%
Receita Bruta de Incorporação	261.784	320.225	-18,2%	278.317	-5,9%
Receita Bruta de Condomínio	415.104	163.989	153,1%	481.890	-13,9%
Receita Bruta de Venda Fechada	40.086	47.771	-16,1%	54.201	-26,0%
Administração de obras	12.581	12.880	-2,3%	17.135	-26,6%
Taxa de adesão	57.823	15.022	284,9%	36.742	57,4%
Fee de Comercialização do Terreno	304.614	88.316	244,9%	373.812	-18,5%
Deduções	(49.056)	(45.241)	8,4%	(55.526)	-11,7%
Deduções de Incorporação	(22.154)	(35.933)	-38,3%	(29.905)	-25,9%
Cancelamento de vendas	(17.435)	(30.265)	-42,4%	(25.063)	-30,4%
Impostos sobre vendas e serviços	(4.719)	(5.668)	-16,7%	(4.842)	-2,5%
Deduções de Condomínio	(26.902)	(9.308)	189,0%	(25.621)	5,0%
Cancelamento de vendas fechadas	(3.568)	(152)	2247,4%	(2.257)	58,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(23.334)	(9.156)	154,8%	(23.364)	-0,1%
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.681	-10,9%
Receita de Incorporação¹	239.630	284.292	-15,7%	248.412	-3,5%
Receita de Condomínio²	388.202	154.681	151,0%	456.269	-14,9%

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\$ 376,6 milhões, aumento de 29,6% em relação ao 1T25 e uma redução de 21,2% em relação ao 4T25.

Custo (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Custo Total	(376.606)	(290.560)	29,6%	(477.831)	-21,2%
Incorporação	(166.617)	(198.701)	-16,1%	(173.031)	-3,7%
Custos de Incorporação	(154.980)	(190.856)	-18,8%	(162.403)	-4,6%
Encargos financeiros alocados ao custo	(11.637)	(7.845)	48,3%	(10.628)	9,5%
Condomínio	(209.989)	(91.859)	128,6%	(304.800)	-31,1%

LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO

No 1T26, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 251,2 milhões, aumento de 69,3% comparado aos R\$ 148,4 milhões realizados no 1T25 e de 10,7% em relação aos R\$ 226,9 milhões do 4T25.

No trimestre, a Margem Bruta foi de 40,0%, aumento de 6,2pp em relação ao 1T25 e de 7,8pp em relação ao 4T25. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 41,9%, aumento de 6,3pp em relação ao 1T25 e de 8,2pp em relação ao 4T25.

A evolução da Margem Bruta consolidada da Companhia em relação aos trimestres anteriores pode ser explicada, principalmente, pela contribuição positiva do *business* de Condomínio que contou com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno de 3 projetos no período. Vale mencionar que o formato de aquisição dos terrenos (maior participação de permuta) dos 3 projetos em questão, resultaram no aumento da Margem Bruta deste modelo, representando um avanço de 5,3pp em relação ao 1T25 e 12,7pp em relação ao 4T25.



Lucro Bruto (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Incorporação	73.013	85.591	-14,7%	75.381	-3,1%
Margem Bruta (%)	30,5%	30,1%	0,4pp	30,3%	0,2pp
Incorporação Ajustada¹	84.650	93.436	-9,4%	86.009	-1,6%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	35,3%	32,9%	2,4pp	34,6%	0,7pp
Condomínio	178.213	62.822	183,7%	151.469	17,7%
Margem Bruta (%)	45,9%	40,6%	5,3pp	33,2%	12,7pp
Lucro Bruto Consolidado	251.226	148.413	69,3%	226.850	10,7%
Margem Bruta (%)	40,0%	33,8%	6,2pp	32,2%	7,8pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	262.863	156.258	68,2%	237.478	10,7%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	41,9%	35,6%	6,3pp	33,7%	8,2pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

DESPESAS COMERCIAIS

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 56,7 milhões no 1T26, frente a R\$ 36,1 milhões no 1T25 e R\$ 53,7 milhões no 4T25. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 57,1% em relação ao 1T25 e 5,7% em relação ao 4T25.

As Despesas Comerciais representaram 5,3% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 0,6pp em relação ao 1T25 e de 1,8pp em relação ao 4T25.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Despesas com pessoal	(3.062)	(2.574)	19,0%	(3.046)	0,5%
Manutenção de estoque	(2.633)	(1.592)	65,4%	(1.842)	42,9%
Propagandas e publicidades	(10.888)	(8.491)	28,2%	(13.967)	-22,0%
Comissão de corretagem	(29.173)	(17.205)	69,6%	(23.798)	22,6%
Outras despesas comerciais	(10.961)	(6.243)	75,6%	(11.014)	-0,5%
Total	(56.717)	(36.105)	57,1%	(53.667)	5,7%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.078.822	608.606	77,3%	760.453	41,9%
Desp. Comercial / Venda Bruta	5,3%	5,9%	-0,6pp	7,1%	-1,8pp

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

No 1T26, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 29,4 milhões, aumento de 11,4% em relação ao 1T25 e uma redução de 9,8% em relação ao 4T25.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no 1T26 foi de 4,7%, redução de 1,3pp em relação ao 1T25. Já em relação ao 4T25, o indicador permaneceu em linha.

No período, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 2,7%, uma redução de 1,6pp em relação ao 1T25 e 4T25.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Despesas com pessoal	(15.356)	(15.678)	-2,1%	(18.282)	-16,0%
Serviços prestados	(9.060)	(6.303)	43,7%	(9.616)	-5,8%
Depreciação e amortização	(1.747)	(1.975)	-11,5%	(1.643)	6,3%
Outras despesas	(3.209)	(2.421)	32,5%	(3.033)	5,8%
Total	(29.372)	(26.377)	11,4%	(32.574)	-9,8%
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.682	-10,9%
Desp. Adm. / Receita Líquida	4,7%	6,0%	-1,3pp	4,6%	0,1pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	1.078.822	608.606	77,3%	760.453	41,9%
Desp. Adm / Venda Bruta	2,7%	4,3%	-1,6pp	4,3%	-1,6pp

OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 1T26 foi de R\$ 13,7 milhões negativos, frente aos R\$ 8,7 milhões negativos no 1T25 e R\$ 17,3 milhões negativos no 4T25.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	-	-	n/a	(0)	n/a
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(228)	(759)	-70,0%	(1.923)	-88,1%
Despesas com demandas judiciais	(5.783)	(6.131)	-5,7%	(8.150)	-29,0%
Outras despesas	(7.669)	(1.790)	328,4%	(7.193)	6,6%
Total	(13.680)	(8.680)	57,6%	(17.266)	-20,8%

EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado no 1T26 foi de R\$ 168,4 milhões, frente aos R\$ 89,1 milhões no 1T25 e R\$ 138,0 milhões no 4T25.

A Margem EBITDA Ajustada foi de 26,8% no 1T26, frente a 20,3% no 1T25 e a 19,6% no 4T25. Aumento de 6,5pp e de 7,2pp em relação ao 1T25 e 4T25 respectivamente.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Lucro líquido total	155.503	70.383	120,9%	111.897	39,0%
Imposto de renda e contribuição social (+)	17.763	11.191	58,7%	19.579	-9,3%
Resultado financeiro líquido (+)	(21.309)	(4.039)	427,6%	(8.616)	147,3%
Depreciação (+)	4.818	3.728	29,2%	4.491	7,3%
Despesas não recorrentes (+)	-	-	n/a	0	n/a
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	11.637	7.845	48,3%	10.628	9,5%
Total do EBITDA Ajustado¹	168.412	89.108	89,0%	137.979	22,1%
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.682	-10,9%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	26,8%	20,3%	6,5pp	19,6%	7,2pp

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

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido no 1T26 foi de R\$ 21,3 milhões, frente a R\$ 4,0 milhões no 1T25 e a R\$ 8,6 milhões no 4T25, aumento de 427,6% e 147,3% em relação ao 1T25 e 4T25 respectivamente.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Receitas Financeiras	59.467	29.583	101,0%	41.265	44,1%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	25.105	8.964	180,1%	15.625	60,7%
Multa, Juros e correções monetárias	34.352	20.548	67,2%	25.585	34,3%
Outras receitas financeiras	10	71	-85,9%	55	-81,8%
Despesas Financeiras	(38.158)	(25.544)	49,4%	(32.649)	16,9%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(21.030)	(11.694)	79,8%	(20.817)	1,0%
Descontos e correções monetárias	(15.235)	(11.807)	29,0%	(9.356)	62,8%
Comissões e taxas bancárias	(394)	(523)	-24,7%	(483)	-18,4%
Outras despesas financeiras	(1.499)	(1.520)	-1,4%	(1.993)	-24,8%
Resultado financeiro líquido	21.309	4.039	427,6%	8.616	147,3%

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

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

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

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

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 1T26 foi de R\$ 17,8 milhões, frente a R\$ 11,2 milhões no 1T25 e a R\$ 19,6 milhões no 4T25, representando um aumento de 58,7% em relação ao 1T25 e uma redução de 9,3% em relação ao 4T25.

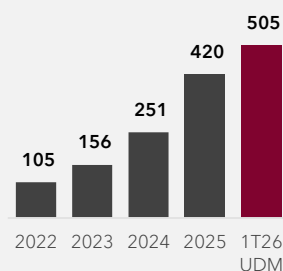
Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(17.763)	(11.191)	58,7%	(19.579)	-9,3%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 155,5 milhões, aumento de 120,9% em relação ao 1T25 e de 39,0% em relação ao 4T25. Já o Lucro Líquido acumulado nos últimos doze meses foi de R\$ 505,3 milhões.

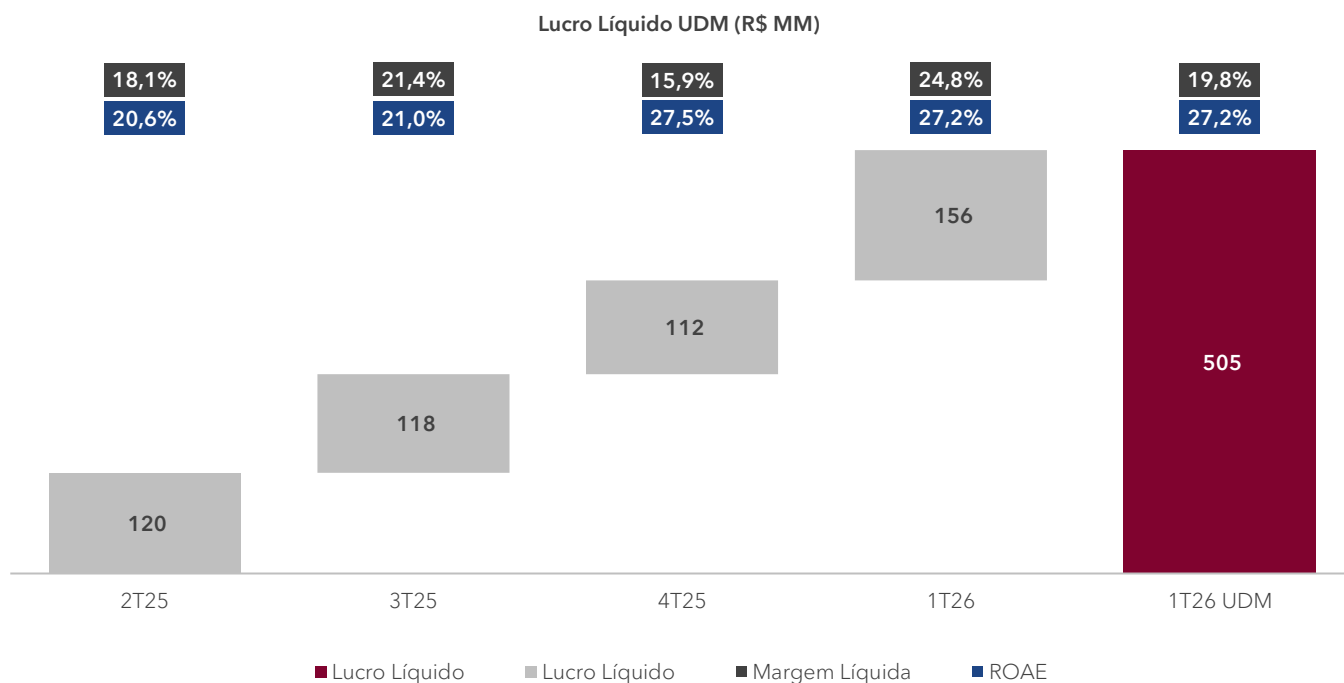
A Margem Líquida no 1T26 foi de 24,8%, aumento de 8,8pp em relação ao 1T25 e de 8,9pp em relação ao 4T25.

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



Lucro Líquido (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Lucro Líquido total	155.503	70.383	120,9%	111.897	39,0%
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.682	-10,9%
Margem Líquida	24,8%	16,0%	8,8pp	15,9%	8,9pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	1,58	0,84		1,32	

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 27,2%, indicador em linha com o último trimestre.



RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 436,3 milhões com uma margem associada de 36,5%.

Resultado a Apropriar (R\$ em milhares)	1T26	4T25	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	1.196.690	1.089.109	9,9%
Compromissos com custos orçados a apropriar	760.384	695.557	9,3%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	436.306	393.552	10,9%
Margem a Apropriar (%)	36,5%	36,1%	0,4pp

RESULTADOS A RECONHECER - CONDOMÍNIOS

A Taxa de Administração de Obra representa 15,0% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução física da obra. Assim, ao final do 1T26, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 435,7 milhões, aumento de 6,6% em relação ao último trimestre.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	1T26	4T25	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	435.683	408.722	6,6%

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.

Venda Fechada (R\$ em milhares)	1T26	4T25	Var. %
Receita a Apropriar	133.607	134.299	-0,5%
Custo a Incurrir	(93.082)	(94.187)	-1,2%
Resultado a Incurrir	40.525	40.112	1,0%
Margem a Apropriar (%)	30,3%	29,9%	0,4pp

CONTAS A RECEBER

A Companhia encerrou o 1T26 com R\$ 2.386,8 milhões em recebíveis, aumento de 13,2% em relação aos R\$ 2.109,0 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T26	4T25	Var. %
Unidades em construção	961.474	922.054	4,3%
Unidades construídas	154.028	137.695	11,9%
Venda de terreno	1.279.427	1.066.914	19,9%
Provisão de distrato	(29.405)	(28.585)	2,9%
Outras contas a receber	21.294	10.949	94,5%
Total	2.386.818	2.109.027	13,2%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T26
Circulante	1.518.050
Não-Circulante	868.768
Total	2.386.818

CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO

A Moura Dubeux encerrou o 1T26 com Dívida Líquida de R\$ 83,6 milhões. Assim, o índice "Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido" foi para 4,0%, representando uma redução de 17,4pp em relação ao 4T25.

Vale mencionar que em janeiro de 2026, a Companhia 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.

No 1T26, a Companhia apresentou consumo de caixa ex-Dividendos e follow-on de R\$ 122,4 milhões. Já nos últimos doze meses (UDM), o consumo de caixa ex-Dividendos e follow-on foi de R\$ 220,2 milhões.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	1T26	4T25	Var. %
Debêntures	612.390	636.704	-3,8%
Financiamentos SFH e SFI	294.887	239.286	23,2%
Dívida Bruta	907.277	875.990	3,6%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(518.863)	(309.111)	67,9%
Aplicações financeiras (-)	(304.822)	(242.641)	25,6%
Disponibilidades de Caixa (-)	(823.685)	(551.752)	49,3%
Dívida (Caixa) Líquido	83.592	324.238	-74,2%
Patrimônio Líquido	2.113.206	1.516.559	39,3%
Dívida Líquida / PL	4,0%	21,4%	-17,4pp

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

A Companhia encerrou o 1T26 com 1.001.382 ações em tesouraria, equivalentes a 1,0% do capital social.

Recompra de Ações	1T26	4T25	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	24.026	6.362	277,6%
Nº Ações em tesouraria	1.001.382	426.382	134,9%

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)	1T26	4T25	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	518.863	309.111	67,9%
Aplicações Financeiras	304.822	242.641	25,6%
Contas a Receber	1.518.050	1.380.336	10,0%
Estoques	701.838	662.970	5,9%
Tributos a Recuperar	16.451	13.477	22,1%
Despesas Antecipadas	25.690	23.635	8,7%
Outros Ativos Circulantes	343.624	323.826	6,1%
Total do Ativo Circulante	3.429.338	2.955.996	16,0%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	868.768	728.691	19,2%
Estoques	265.913	340.300	-21,9%
Despesas Antecipadas	20.987	19.307	8,7%
Outros Ativos Não Circulantes	1.313.206	1.265.881	3,7%
Investimentos	14.873	4.292	246,5%
Propriedades para Investimento	123.571	123.571	0,0%
Imobilizado	127.748	126.406	1,1%
Intangível	3.301	3.638	-9,3%
Total do Ativo Não Circulante	2.738.367	2.612.086	4,8%
Total do Ativo	6.167.705	5.568.082	10,8%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	136.531	160.863	-15,1%
Obrigações Sociais e Tributárias	83.532	65.821	26,9%
Fornecedores	247.004	261.970	-5,7%
Partes Relacionadas	5.943	5.780	2,8%
Dividendos a pagar	100.008	200.000	-50,0%
Adiantamento de Clientes	451.390	438.804	2,9%
Tributos Diferidos	75.497	69.839	8,1%
Provisões	6.635	6.762	-1,9%
Outros Passivos Circulantes	126.045	148.367	-15,0%
Total do Passivo Circulante	1.232.585	1.358.206	-9,2%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	770.746	715.127	7,8%
Tributos Diferidos	52.309	49.874	4,9%
Adiantamento de Clientes	1.500.632	1.457.895	2,9%
Obrigações Sociais e Tributárias	932	1.007	-7,4%
Antecipação de dividendos	151.670	151.670	0,0%
Outros Passivos Não Circulantes	345.625	317.744	8,8%
Total do Passivo Não Circulante	2.821.914	2.693.317	4,8%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.744.799	1.303.610	33,8%
Reserva de Capital	35.712	35.488	0,6%
Reserva de Lucro	120.510	120.510	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	156.108	-	n/a
Ajustes de Avaliação Patrimonial	58.543	58.543	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(2.466)	(1.592)	54,9%
Total do Patrimônio Líquido	2.113.206	1.516.559	39,3%
Total do Passivo	4.054.499	4.051.523	0,1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	6.167.705	5.568.082	10,8%

ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	1T26	1T25	Var. %	4T25	Var. %
Receita Líquida	627.832	438.973	43,0%	704.682	-10,9%
Custo de Unidades Vendidas	(376.606)	(290.560)	29,6%	(477.832)	-21,2%
Lucro Bruto	251.226	148.413	69,3%	226.850	10,7%
Margem Bruta	40,0%	33,8%	6,2pp	32,2%	7,8pp
Despesas Com Vendas	(56.717)	(36.105)	57,1%	(53.667)	5,7%
Despesas Gerais e Administrativas	(29.372)	(26.377)	11,4%	(32.574)	-9,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13.680)	(8.680)	57,6%	(17.266)	-20,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	500	284	76,1%	(483)	n/a
Lucro Operacional	151.957	77.535	96,0%	122.860	23,7%
Margem Operacional	24,2%	17,7%	6,5pp	17,4%	6,8pp
Receitas Financeiras	59.467	29.583	101,0%	41.265	44,1%
Despesas Financeiras	(38.158)	(25.544)	49,4%	(32.649)	16,9%
Resultado Financeiro Líquido	21.309	4.039	427,6%	8.616	147,3%
Lucro Antes do Imposto	173.266	81.574	112,4%	131.476	31,8%
Imposto CS e IR - Corrente	(9.315)	(8.420)	10,6%	(9.023)	3,2%
Imposto CS e IR - Diferido	(8.448)	(2.771)	204,9%	(10.556)	-20,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(17.763)	(11.191)	58,7%	(19.579)	-9,3%
Lucro / Prejuízo do Exercício	155.503	70.383	120,9%	111.897	39,0%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(605)	185	n/a	28	n/a
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	156.108	70.198	122,4%	111.869	39,5%
Margem Líquida	24,8%	16,0%	8,8pp	15,9%	8,9pp

ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

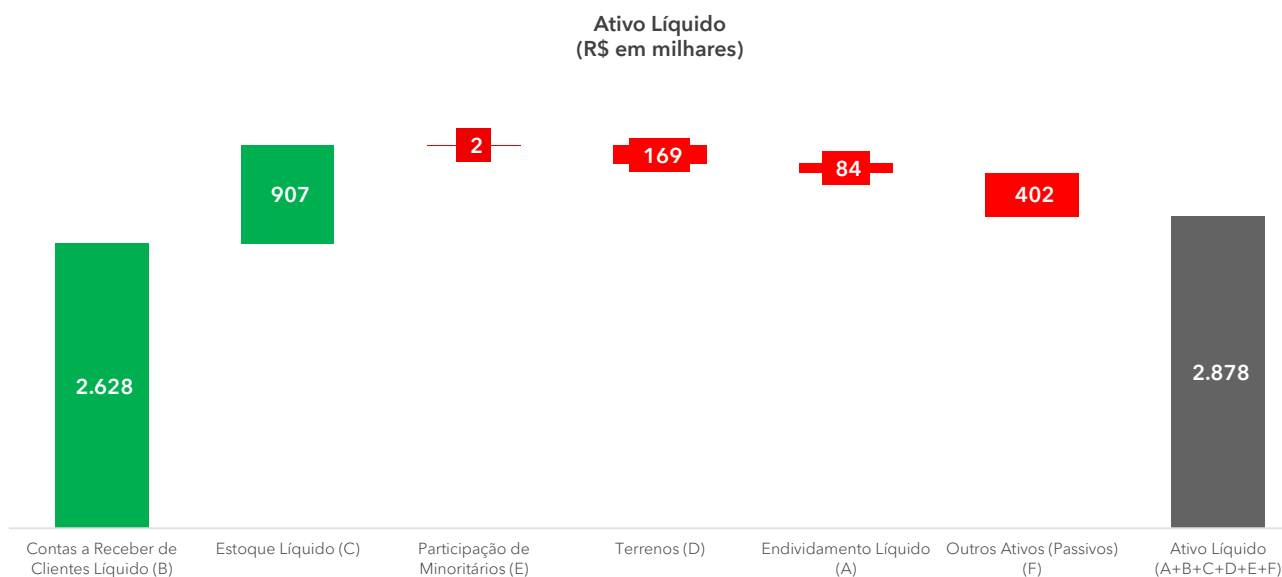
Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	1T26	4T25
Lucro (Prejuízo) do Período	155.503	111.897
Ajustes para Reconciliar os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	8.093	22.821
Depreciação e Amortização	4.818	4.491
Resultado de Equivalência Patrimonial	(500)	483
Despesas Financeiras	21.030	20.817
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	3.593	3.836
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	(37)	(1.429)
Ajuste a Valor Presente	1.023	2.904
Provisão para Garantia	(156)	398
Provisão para Contingências	4.887	17.627
Apropriação Plano de Ações	224	224
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	(282.407)	(268.275)
Imóveis a Comercializar	55.470	137.618
Tributos a Recuperar	(2.974)	589
Despesas Antecipadas	(3.735)	(534)
Depósitos Judiciais	(880)	(1.206)
Outros Créditos	(18.757)	7.054
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	(8.924)	(1.051)
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	19.763	(44.704)
Obrigações Sociais e Tributárias	31.125	7.690
Adiantamento de Clientes	(17)	(15.272)
Rescisões de Clientes	951	744
Outras Contas a Pagar	(24.874)	45.997
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(13.489)	(7.163)
Pagamento de Juros	(28.410)	(29.266)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	(78.680)	16.289
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Aquisição de Títulos Financeiros	(191.127)	(202.632)
Resgate de Títulos Financeiros	128.946	167.096
Redução de Capital em Investidas	-	22.404
Aquisição de Bens do Imobilizado	(5.824)	(16.865)
Aumento de Capital em Investidas	(10.081)	(22.404)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	(78.086)	(52.401)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	163	(12.647)
Amortização	(46.502)	(41.718)
Liberações	71.929	105.358
Custo com Transação de Capital	(23.773)	-
Emissões de Ações	482.626	-
Recompra de Ações	(17.664)	(2.615)
Dividendos Pagos	(99.992)	(50.746)
Participação dos Acionistas não Controladores	(269)	(7.767)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	366.518	(10.135)
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	209.752	(46.247)
No Início do Exercício	309.111	355.358
No Fim do Exercício	518.863	309.111

ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas					% POC				
				1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	97%	97%	93%	95%	96%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	95%	95%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	81%	86%	88%	89%	89%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	100%	99%	99%	100%	100%	81%	91%	94%	98%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	98%	98%	89%	94%	96%	99%	100%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	71%	72%	77%	78%	80%	74%	82%	86%	90%	94%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	50%	47%	48%	52%	57%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	99%	98%	99%	98%	95%	87%	97%	100%	100%	100%
Casa Boris	4T22	CE	Alto Padrão	73%	76%	80%	85%	93%	53%	61%	70%	77%	82%
Arborê	4T22	CE	Mood	89%	92%	91%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1T23	SE	Alto Padrão	58%	62%	70%	75%	79%	68%	79%	90%	97%	99%
Mirante Ruy Carneiro	2T23	PB	Alto Padrão	67%	78%	90%	92%	93%	50%	57%	64%	74%	79%
Concept Jatiuca	2T23	AL	Médio Padrão	88%	95%	96%	97%	95%	45%	53%	61%	70%	78%
Miraflor	2T23	CE	Mood	84%	89%	89%	93%	97%	66%	76%	89%	99%	99%
Mood Parque das Dunas	3T23	RN	Mood	90%	96%	97%	97%	97%	86%	99%	100%	100%	100%
Flow Boa viagem	4T23	PE	Médio Padrão	82%	82%	84%	89%	90%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1T24	AL	Médio Padrão	40%	43%	52%	63%	71%	28%	34%	38%	44%	47%
Concept Jardins	2T24	SE	Médio Padrão	69%	72%	76%	78%	79%	24%	29%	39%	47%	57%
Mood Aurora	2T24	PE	Mood	20%	27%	28%	33%	37%	34%	41%	49%	57%	65%
Mood Parque do Cocó	2T24	CE	Mood	38%	46%	49%	53%	56%	15%	18%	23%	28%	33%
Mood Costa Azul	4T24	BA	Mood	57%	88%	91%	96%	99%	14%	16%	19%	24%	27%
Mood Candelaria	4T24	RN	Mood	23%	30%	31%	37%	39%	16%	24%	40%	54%	64%
Mood Kennedy	4T24	CE	Mood	72%	91%	97%	97%	100%	22%	24%	31%	38%	46%
Mood Murilopolis	1T25	AL	Mood	20%	37%	41%	47%	59%	12%	13%	15%	20%	25%
Mood Praia	1T25	CE	Mood	40%	64%	76%	81%	89%	18%	18%	21%	26%	31%
Mood Farol	2T25	SE	Mood	n/a	13%	22%	28%	39%	n/a.	21%	21%	24%	29%
Mood Colina	2T25	BA	Mood	n/a	81%	96%	98%	99%	n/a.	12%	13%	15%	19%
Mood Epitácio	2T25	PB	Mood	n/a	7%	10%	18%	25%	n/a.	19%	22%	26%	31%
Mood Club	4T25	BA	Mood	n/a	n/a	n/a	43%	80%	n/a	n/a	n/a	17%	18%
Mood Jacarecica	1T26	AL	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	12%	n/a	n/a	n/a	n/a	13%
Mood Shopping	1T26	CE	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	32%	n/a	n/a	n/a	n/a	23%
Incorporação (32)													

ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	1T26
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	823.685
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(907.277)
Endividamento Líquido (A)	(83.592)
Contas A Receber de Clientes On-Balance	2.416.223
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	1.192.603
Adiantamento de Clientes	(81.909)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(141.077)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(757.837)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	2.628.003
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.317.879
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(52.715)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(357.967)
Estoque Líquido (C)	907.197
Estoque de Terrenos On-Balance	2.093.565
Dívida de Terrenos On-Balance	(687.755)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(1.575.039)
Terrenos (D)	(169.229)
Participação de Minoritários (E)	(2.466)
Outros Ativos	317.748
Outros Passivos	(719.720)
Outros Ativos (Passivos) (F)	(401.972)
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	2.877.941



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%	2T11	Residência	1	1.500
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Grand Vittá	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	1	195
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	12	846
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	1	303
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T20	Residência	1	186
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	1	399
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T21	Residência	16	2.700
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T22	Residência	2	534
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T21	Residência	1	1.041
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T22	Residência	1	3.745
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	1T24	Loja	1	9.102
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T23	Residência	1	441
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4T25	Residência	9	11.498
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T25	Residência	1	448
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T25	Residência	3	3.506
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	99%	1T26	Residência	5	20.124
2021	Les Amis	RN	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T24	Residência	2	1.758
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T24	Residência	14	7.135
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T24	Residência	17	9.101
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	100%	1T25	Residência	1	906
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T26	Residência	2	1.794
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	76%	3T26	Residência	3	4.606
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	76%	3T26	Residência	17	27.884
2022	Arborê	CE	Mood	Incorporação	100%	1T25	Residência	2	1.146
2022	Florata Tirol	RN	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T25	Residência	36	44.520
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	100%	3T25	Residência	10	8.668
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	100%	1T26	Residência	5	4.244
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Incorporação	85%	3T26	Residência	54	54.566
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	84%	3T26	Residência	13	7.806
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	84%	3T26	Residência	36	30.274
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	58%	1T27	Residência	31	22.813
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Venda Fechada	58%	1T27	Residência	2	1.675
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	52%	1T27	Residência	8	25.314
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	46%	2T27	Residência	29	34.046
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Venda Fechada	46%	2T27	Residência	2	1.680
2023	Flow Boa Viagem	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T25	Residência	13	6.970
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Incorporação	100%	3T25	Residência	4	2.356
2023	Casa Jardins	SE	Alto Padrão	Incorporação	92%	2T26	Residência	19	20.926
2023	Miraflor	CE	Mood	Incorporação	98%	2T26	Residência	13	6.725
2023	Concept Jutiaca	AL	Beach Class	Incorporação	66%	3T26	Residência	8	5.316
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	Alto Padrão	Incorporação	58%	4T26	Residência	9	11.314
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condomínio	37%	2T27	Residência	44	16.891
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Venda Fechada	37%	2T27	Residência	2	682
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condomínio	32%	3T27	Residência	50	36.573
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Venda Fechada	32%	3T27	Residência	13	12.055
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Condomínio	38%	4T27	Residência	4	9.617
2023	Poème	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	38%	4T27	Residência	1	2.498
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condomínio	21%	1T28	Residência	12	7.873
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Venda Fechada	21%	1T28	Residência	1	894
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condomínio	18%	1T28	Residência	12	10.471
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Venda Fechada	18%	1T28	Residência	1	1.125
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condomínio	21%	2T28	Residência	82	37.692
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Venda Fechada	21%	2T28	Residência	5	2.605
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Incorporação	31%	1T27	Residência	46	21.960
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Incorporação	31%	1T27	Armário	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Incorporação	43%	1T27	Residência	168	79.880
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Incorporação	51%	2T27	Residência	148	87.100
2024	Jardins do Parque	AL	Médio Padrão	Incorporação	26%	3T27	Residência	58	45.267
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Incorporação	26%	3T27	Residência	3	1.953
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Incorporação	17%	4T27	Residência	108	66.712
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	18%	1T28	Loja	1	2.578
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condomínio	18%	1T28	Residência	2	1.449
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Incorporação	16%	1T28	Residência	2	1.510
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Condomínio	15%	3T28	Residência	7	8.169
2024	Rivê	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	15%	3T28	Residência	2	3.304
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condomínio	70%	4T28	Residência	243	251.660
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condomínio	4%	4T28	Residência	96	69.797
2024	Traini 517	RN	Alto Padrão	Condomínio	11%	1T29	Residência	37	61.927
2024	Traini 517	RN	Alto Padrão	Venda Fechada	11%	1T29	Residência	6	11.821
2024	Edif. Petra	RN	Alto Padrão	Incorporação	11%	1T29	Residência	1	830
2025	Estilo Boa Viagem	PE	Unica	Incorporação	0%	1T27	Residência	113	28.961
2025	Mood Epiácio	PB	Mood	Incorporação	12%	3T27	Residência	129	69.351
2025	Mood Muriópolis	AL	Mood	Incorporação	12%	4T27	Residência	94	47.028
2025	Mood Colina	BA	Mood	Incorporação	6%	1T28	Residência	3	1.655
2025	Mood Farol	SE	Mood	Incorporação	10%	1T28	Residência	149	73.689
2025	Mood Praia	CE	Mood	Incorporação	16%	2T28	Residência	40	23.293
2025	Mood Club	BA	Mood	Incorporação	0%	1T29	Residência	97	58.980
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condomínio	0%	2T29	Residência	22	8.683
2025	Casa Sombrieiros	BA	Alto Padrão	Condomínio	5%	3T29	Residência	33	74.012
2025	Elive Horto	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	3T29	Residência	55	100.868
2025	Casa Macedo	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T29	Residência	89	245.773
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T29	Loja	1	4.963
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T29	Residência	240	284.087
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condomínio	0%	2T30	Residência	13	15.924
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2T30	Loja	11	28.250
2025	MD Corporate	PE	Comercial	Condomínio	0%	2T30	Residência	103	314.610
2025	Lucena Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	6%	3T30	Loja	3	6.432
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Loja	3	5.411
2025	Cais Avenida	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	77	205.937
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condomínio	0%	4T30	Residência	13	20.142
2025	Mansão Seara	CE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	23	223.529
2026	Wave Boa Viagem	PE	Unica	Incorporação	0%	1T28	Residência	226	43.275
2026	Mood Jacarecica	AL	Mood	Incorporação	0%	4T28	Residência	256	137.330
2026	Mood Shopping	CE	Mood	Incorporação	0%	4T28	Residência	216	160.511
2026	Beach Class Ponta Negra	RN	Beach Class	Condomínio	0%	4T29	Residência	100	61.539
2026	Beach Class Bahia	BA	Beach Class	Condomínio	0%	4T30	Residência	164	115.220
2026	Beach Class Milagres	AL	Beach Class	Condomínio	0%	4T30	Residência	122	66.592
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Loja	1	1.485
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T30	Residência	20	163.463
Total								3.990	3.848.953

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	44	480	160	144
Terreno 2	AL	ago/21	Alto Padrão	103	80	99	82
Terreno 3	AL	ago/21	Beach Class	41	240	109	90
Terreno 4	BA	dez/25	Alto Padrão	116	160	278	239
Terreno 5	BA	dez/25	Alto Padrão	153	160	305	262
Terreno 6	BA	nov/25	Ún1ca	42	504	167	156
Terreno 7	BA	dez/24	Ún1ca	42	672	231	210
Terreno 8	BA	jun/24	Mood	59	546	269	252
Terreno 9	BA	dez/19	Beach Class	44	438	347	347
Terreno 10	BA	dez/19	Alto Padrão	157	68	161	161
Terreno 11	CE	mai/24	Ún1ca	58	300	126	126
Terreno 12	CE	mar/25	Mood	59	450	254	217
Terreno 13	CE	mar/25	Beach Class	48	407	267	225
Terreno 14	CE	jun/24	Ún1ca	43	304	98	98
Terreno 15	CE	nov/25	Beach Class	35	788	458	366
Terreno 16	CE	out/25	Ún1ca	42	708	206	206
Terreno 17	CE	out/25	Ún1ca	42	840	282	282
Terreno 18	CE	nov/25	Mood	80	312	236	198
Terreno 19	CE	set/25	Alto Padrão	300	64	269	269
Terreno 20	CE	set/25	Alto Padrão	130	128	229	229
Terreno 21	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 22	CE	set/25	Ún1ca	42	474	144	132
Terreno 23	CE	set/25	Beach Class	40	448	241	210
Terreno 24	CE	set/25	Alto Padrão	275	70	270	229
Terreno 25	CE	set/24	Mood	60	450	210	210
Terreno 26	CE	mai/23	Mood	59	474	196	168
Terreno 27	CE	mai/23	Mood	63	236	105	105
Terreno 28	PB	fev/25	Mood	96	99	106	85
Terreno 29	PB	jul/22	Beach Class	105	100	103	88
Terreno 30	PB	dez/21	Alto Padrão	103	150	160	131
Terreno 31	PE	mar/26	Mood	100	150	173	138
Terreno 32	PE	mar/25	Alto Padrão	165	266	460	372
Terreno 33	PE	dez/24	Beach Class	37	601	283	205
Terreno 34	PE	mai/24	Beach Class	60	384	245	199
Terreno 35	PE	mai/24	Beach Class	31	528	168	136
Terreno 36	PE	jun/24	Beach Class	68	327	346	253
Terreno 37	PE	dez/23	Alto Padrão	194	35	109	97
Terreno 38	PE	abr/23	Mood	62	528	228	185
Terreno 39	PE	jun/08	Alto Padrão	49	532	472	456
Terreno 40	RN	jan/25	Mood	65	158	86	75
Terreno 41	RN	mar/25	Beach Class	32	240	82	82
Terreno 42	RN	jul/24	Ún1ca	65	402	174	174
Terreno 43	RN	jul/24	Ún1ca	65	284	123	123
Terreno 44	RN	nov/22	Alto Padrão	108	72	82	67
Terreno 45	SE	jun/25	Beach Class	36	200	79	79
Terreno 46	SE	jun/25	Beach Class	51	200	113	113
Terreno 47	SE	jun/25	Mood	75	200	120	120
Terreno 48	SE	mar/25	Beach Class	41	204	112	94
Terreno 49	SE	set/24	Beach Class	46	288	131	118
Terreno 50	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 51	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 52	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 53	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 54	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 55	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 56	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
Terreno 57	SE	jul/22	Mood	73	114	72	72
57 Terrenos				4.456	17.138	10.393	9.312

ANEXO VIII - PROJETOS EM ANDAMENTO

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	GVV Bruto	GVV Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 1T26 (8)				2.255	1.553	1.412	129.564
Beach Class Milagres	Milagres/AL	Beach Class	Condomínio	226	133	106	9.853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Incorporação	318	228	228	25.374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	612	331	298	22.954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	135	417	363	20.363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Incorporação	316	152	138	19.201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condomínio	140	86	72	6.497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Única	Incorporação	240	105	105	12.919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Única	Incorporação	268	101	101	12.402
Lançamentos 4T25 (3)				974	1.012	988	70.014
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
Em Execução (54)				13.058	11.331	9.443	1.057.245
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
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 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
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (65)				16.287	13.897	11.843	1.256.823

[Voltar](#)

ANEXO IX - CRONOGRAMA DA DÍVIDA

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida				
		4T25	1T26	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	10.461	-	-	6.102	4.359	-
SFH Safra	2,30% a.a. + CDI	21.385	26.992	-	8.997	17.995	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,21% a.a. + TR	2.365	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10,01% a.a. + TR	14.071	14.926	-	-	4.353	7.463	3.110
SFH Santander	3,50% a.a. + CDI	64.015	66.350	33.067	33.283	-	-	-
SFH Santander	2,00% a.a. + CDI	11.258	14.271	-	14.271	-	-	-
SFH Santander	1,95% a.a. + CDI	19.762	27.556	-	-	27.556	-	-
SFH Santander	0,86% a.a. + CDI	20.356	19.918	4.346	4.346	4.346	4.346	2.535
SFH Itaú	11,27% a.a. + TR	32.518	34.608	34.608	-	-	-	-
SFH Itaú	11,16% a.a. + TR	26.987	43.152	-	43.152	-	-	-
SFH Itaú	10,20% a.a. + TR	70	12.494	-	-	12.494	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,02% a.a. + TR	18.780	16.592	923	11.060	4.609	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11,30% a.a. + TR	7.713	7.567	-	-	-	4.204	3.363
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a. + CDI	89.832	63.588	63.588	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1,60% a.a. + CDI	99.729	100.857	-	33.600	33.600	33.658	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8,06% a.a. + IPCA	149.594	151.286	-	50.399	50.399	50.487	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103,75% do CDI	277.602	278.405	-	-	-	-	278.405
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8,42% + IPCA	17.890	18.254	-	-	-	-	18.254
Opea Securitizadora S/A ¹	3,00% a.a. + CDI	2.056	-	-	-	-	-	-
Total		875.990	907.277	136.531	199.110	161.453	104.516	305.667

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto.

[Voltar](#)

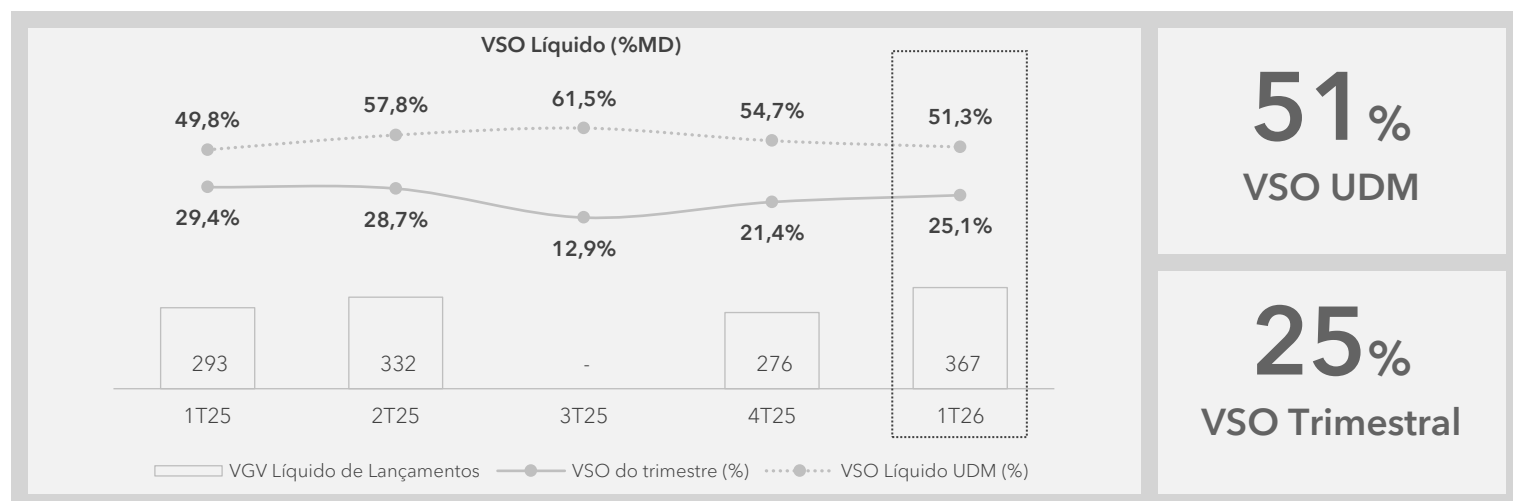
ANEXO X - MOOD | OPERACIONAL

PROJETOS EM ANDAMENTO

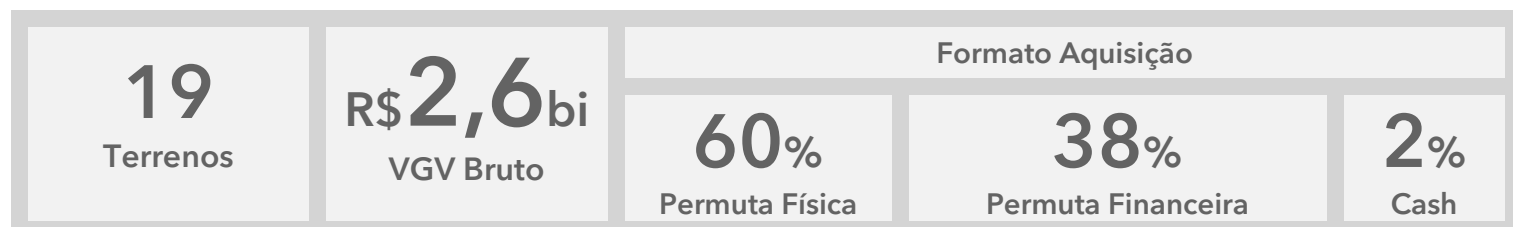
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	% Venda ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	jun/23	97%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	abr/24	37%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	jun/24	56%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	out/24	39%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	out/24	100%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	dez/24	99%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	jan/25	89%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	fev/25	59%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	abr/25	99%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	mai/25	39%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	jun/25	25%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	dez/25	80%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	jan/26	32%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	mar/26	12%
Total (14)		4.143	2.243	2.105		

1. Em 31.03.2026

VSO



TERRENOS



ENTREGAS

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Lançamento	Entrega	% Venda ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	nov/22	fev/25	99%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	set/23	set/25	97%
Total (2)		458	190	184			

1. Em 30.09.2025

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

Adesões Contratadas: VGv total aderido ao Condomínio.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Landbank: Estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

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

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

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

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

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

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

SOBRE A MOURA DUBEUX

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

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

DISCLAIMER

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

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

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



EARNINGS

RELEASE

1Q26

WEBCAST IN
PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into English

05.07.26

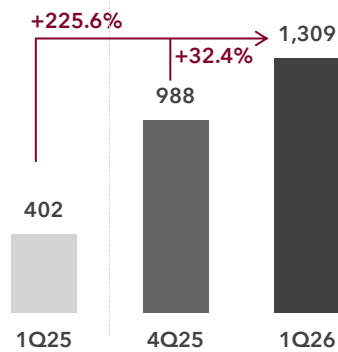
THURSDAY

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

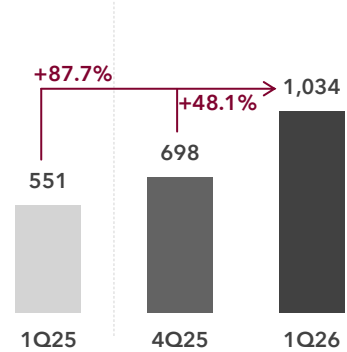
Recife, May 6, 2026 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for more than 40 years in the region, presents its results for the first quarter of 2026 (1Q26). The operating and financial information 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\$ 156MN (RECORD-HIGH)
WITH NET MARGIN OF 25% IN 1Q26 AND 27% ROAE**

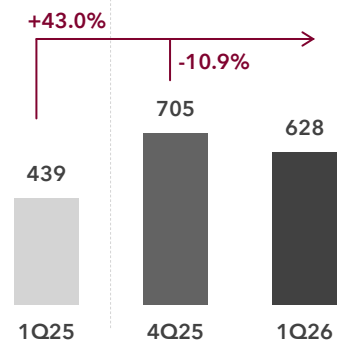
Net Launches %MD (R\$ MN)



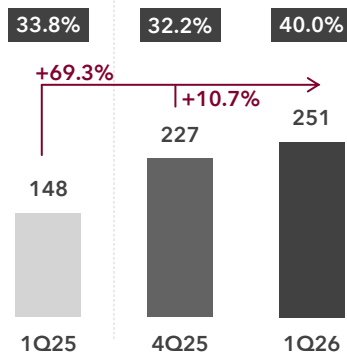
Net Sales %MD (R\$ MN)



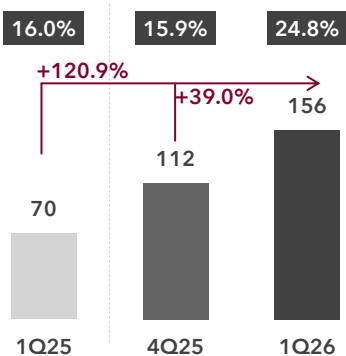
Net Revenue (R\$ MN)



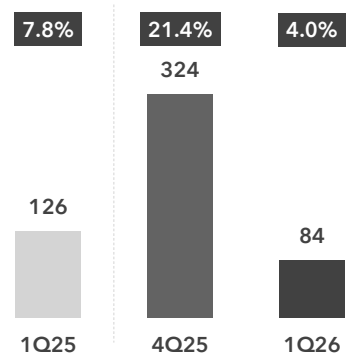
Gross Profit (R\$ MN) and Gross Margin %



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



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



IMOB B3 SMLL B3 IBRX100 B3
 INDX B3 IBRA B3 IGPTWB3
 IGC B3 ICON B3 IGCT B3
 IGC-NMB3 ITAG B3

4020.7700 | 0800 025 7700

ri@mouradubeux.com.br

ri.mouradubeux.com.br



+40
 years operating
 in Brazil
 Northeast Region



+260
 projects
 delivered



+4mn
 m² built



MD
 moura cubeux

luxury and high-income



mood

mid-income



Unica

low-income



ITC

corporate



BEACH CLASS

second residence



MD
 VENDAS

MD's broker



MD
 STORE

customization service
 focused on customer experience



MD
 social

MD's social project
 focused on inclusion

MANAGEMENT MESSAGE

Over the past few years, we have followed a plan that, although simple, is not always common in the sector: consistent results are the consequence of methodology. The first quarter of 2026 reinforces this point quite clearly.

We ended the period with a Net Profit of R\$ 155.5 million, the highest ever recorded in a quarter in the Company's history, with a Net Margin of 24.8% and ROAE of 27.2%. These numbers are not the result of a specific event. They reflect a model that has been built with discipline, over time, and that is beginning to show maturity.

What we are now seeing has less to do with a strong quarter and more to do with a pattern that repeats itself. Growth accompanied by profitability. Expansion with controlled risk. Scale without loss of efficiency.

In the operational area, the quarter was marked by a relevant advance. We launched 8 projects, totaling R\$ 1,308.9 million in Net PSV (%MD), more than triple the volume recorded in the same period of the previous year. The pace of launches has accelerated, but within a plan that preserves balance between markets, segments and formats.

Net Sales and Adhesions (%MD) reached R\$ 1,034.3 million, an increase of 87.7% compared to 1Q25. Reading this number requires a more careful look. The commercial performance was accompanied by: (i) low volume of cancellations, which represented 4.1% of Gross Sales (%MD), and (ii) maintenance of high and stable Sales over Supply (SoS), which in the last twelve months was 52.4%.

This stability has an important significance. It shows that demand is not concentrated at specific times, nor does it depend on artificial motivation. There is adherence between product and market and predictability.

We ended the quarter with R\$ 3,849.0 million in inventory with only 3.3% of this total representing completed units. Most of these units will be delivered over the next few years, ensuring revenue visibility and organization of the operational cycle. This balance reduces risk exposure and avoids short-term tactical decisions.

The Company's landbank remains robust, with a Potential Sales Volume of R\$ 10.4 billion. The high share of swaps continues to be one of the pillars of this strategy, allowing growth with less pressure on cash flow.

On the financial front, the quarter repeats the efficiency gains observed in previous periods. Net Revenue reached R\$ 627.8 million, an increase of 43.0% compared to the same period of the previous year. Gross Profit was R\$ 251.2 million, with a Gross Margin of 40.0%, a significant increase compared to 1Q25.

This margin behavior is worth highlighting, especially in the current context of civil construction segment in Brazil. The sector faces a structural labor problem. The shortage of qualified professionals, added to the loss of productivity and the difficulty of training new workers, has put pressure on costs and execution times throughout the industry.

Even in this environment, we have been able to keep costs under control and preserve margins. This is directly linked to the way our operation is structured. The Condominium model reduces financial exposure and better distributes risks. The industrialization of processes and construction standardization, intensified in the Mood and Ún1ca platforms, increases predictability and reduces dependence on less stable variables.

There is an important component here: productivity is no longer merely an operational issue and has become strategic. In a scenario of limited labor availability, those who can execute with predictability tend to capture more value.

Adjusted EBITDA for the quarter was R\$ 168.4 million, with a margin of 26.8%, reflecting this efficiency gain. At the same time, we continue to operate with a conservative capital structure, Net Debt represented 4.0% of Shareholders' Equity at the end of the period.

This level of leverage enhances our ability to navigate cycles smoothly while maintaining the flexibility to grow. In a sector sensitive to macroeconomic conditions, this balance between profitability and risk is decisive.

Over time, we have sought to build an operation that works well in different scenarios. The real estate market responds to variables (interest rates, credit availability, affordability and confidence) that are beyond the control of companies. Even so, how these variables impact the bottom line depends on the business model.

Nassim Taleb describes antifragility as the ability to evolve in environments of uncertainty. In our case, this idea translates into structure. Portfolio diversification, discipline in land acquisition, cost control and balance between operating models create a base that better absorbs variations in the external environment. It is not a matter of eliminating risk, but of organizing exposure to it.

We enter 2026 applying this logic. The focus remains on executing well, maintaining consistency and preserving the fundamentals that brought us to where we are today.

At some point in a long race, the challenge stops being speed and becomes pace. The ability to maintain a rhythm, even when the environment changes, is what defines the end result. This type of discipline rarely appears immediately but is built over time.

The Company reaches this moment with a validated model, a balanced portfolio and a solid capital structure. More importantly, it has an increasingly aligned team, which understands the strategy and executes it with precision.

We remain confident in our ability to deliver. For customers, this means quality and predictability. For shareholders, it means growth with profitability and responsibility in capital allocation.

The beginning of 2026 reinforces this trajectory. And at the same time, it reminds us that there is still room to improve.



Diego Villar
CEO

SUBSEQUENT EVENT

ÚN1CA S.A.

In accordance with the [Notices to the Market](#) disclosed on April 7, 2026, the Board of Directors has decided to discontinue the initial proposal regarding the corporate structure of Ún1ca S.A. Consequently, the Company now holds 100% of the share capital of Ún1ca S.A.

SUMMARY

MANAGEMENT MESSAGE	4
SUBSEQUENT EVENT	6
ÚN1CA S.A.....	6
SUMMARY	7
OPERATION FORMATS	8
REAL ESTATE DEVELOPMENT	8
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION.....	8
MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:.....	8
KEY INDICATORS	9
OPERATIONAL PERFORMANCE	10
LAUNCHES.....	10
SALES.....	11
SALES BREAKDOWN	12
SPEED OF SALES (SoS).....	13
INVENTORY	14
LANDBANK.....	16
CURRENT PROJECTS	17
PROJECTS DELIVERED	18
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	19
NET REVENUE	19
ACCOUNTINGS REVENUE.....	19
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES.....	20
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT	20
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	21
SELLING EXPENSES.....	21
ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	21
OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES).....	22
ADJUSTED EBITDA.....	22
NET FINANCIAL INCOME	23
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES	23
NET PROFIT (LOSS)	24
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED	25
RESULTS TO BE RECOGNIZED - CONDOMINIUM BUSINESS	25
ACCOUNTS RECEIVABLE.....	25
NET CASH AND NET DEBT	26
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP	27
APPENDIX I - BALANCE SHEET	28
APPENDIX II - INCOME STATEMENT	29
APPENDIX III - CASH FLOW	30
APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE	31
APPENDIX V - NET ASSET	32
APPENDIX VI - INVENTORY	33
APPENDIX VII - LANDBANK	34
APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS	35
APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN	36
APPENDIX IX - MOOD OPERATIONAL	37
CURRENT PROJECTS.....	37
SPEED OF SALES (SoS).....	37
LANDBANK.....	37
PROJECTS DELIVERED	37
GLOSSARY	38
ABOUT MOURA DUBEUX	39
DISCLAIMER	39

OPERATION FORMATS

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

REAL ESTATE DEVELOPMENT

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

CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION

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

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

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

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

MOURA DUBEUX'S REVENUES FROM CONDOMINIUM PROJECTS:

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

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

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

KEY INDICATORS

Operational Highlights (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Launches					
Launches PSV (%MD)	1,308,906	401,995	225.6%	988,397	32.4%
# Projects Launched	8	3	166.7%	3	166.7%
# Units Launched	2,255	774	191.3%	980	130.1%
Sales					
Contracted Sales ¹ (100%)	1,118,213	609,061	83.6%	760,453	47.0%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	676,791	233,303	190.1%	399,133	69.6%
Inventory - Contracted Sales (100%)	441,422	375,758	17.5%	361,321	22.2%
Contracted Sales ¹ (%MD)	1,078,822	608,606	77.3%	760,453	41.9%
Cancellations (%MD)	44,538	57,482	-22.5%	62,102	-28.3%
Net Sales and Adhesions (%MD)	1,034,284	551,124	87.7%	698,351	48.1%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	4.1%	9.4%	-5.3pp	8.2%	-4.1pp
# Units Sold	1,442	863	67.1%	853	69.1%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

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

Financial Highlights (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,682	-10.9%
Gross Profit	251,226	148,413	69.3%	226,850	10.7%
Gross Margin	40.0%	33.8%	6.2pp	32.2%	7.8pp
Adjusted ¹ EBITDA	168,412	89,108	89.0%	137,979	22.1%
Adjusted ¹ EBITDA Margin	26.8%	20.3%	6.5pp	19.6%	7.2pp
Shareholder's Net Profit	155,503	70,383	120.9%	111,897	39.0%
Net Margin	24.8%	16.0%	8.8pp	15.9%	8.9pp
# Shares ²	99,039,742	84,059,160		84,580,394	
Net Profit (R\$/Share)	1.58	0.84		1.32	

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 8 projects in 1Q26, totaling Gross PSV of R\$ 1,553 million and Net PSV of R\$ 1,309 million.

In the quarter, the Company became partner in 2 projects that belongs to the Joint Venture composed by Ún1ca S/A (MD's subsidiary focused on the low-income segment) and Direcional Engenharia S/A (DIRR3).

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Net PSV (%MD)	Launch	% Sold ¹
Beach Class Milagres	Milagres/AL	Beach Class	Condominium	226	133	106	106	Jan-26	33%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Development	318	228	228	228	Feb-26	32%
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	612	331	298	298	Feb-26	70%
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	57	417	363	363	Mar-26	45%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Development	316	152	138	138	Mar-26	12%
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condominium	140	86	73	73	Mar-26	14%
Estilo Boa Viagem ²	Recife/PE	Ún1ca	Development	240	105	105	53	Jan-26	53%
Wave Boa Viagem ²	Recife/PE	Ún1ca	Development	268	101	101	50	Jan-26	16%
Total (8)				2,177	1,553	1,412	1,309		

1. In 03.31.2026

2. Net PSV (%MD) considering 100% stake in Ún1ca, in accordance to the Notice to the Market disclosed in 04.07.2026

Net PSV Breakdown Launched by Region – 1Q26



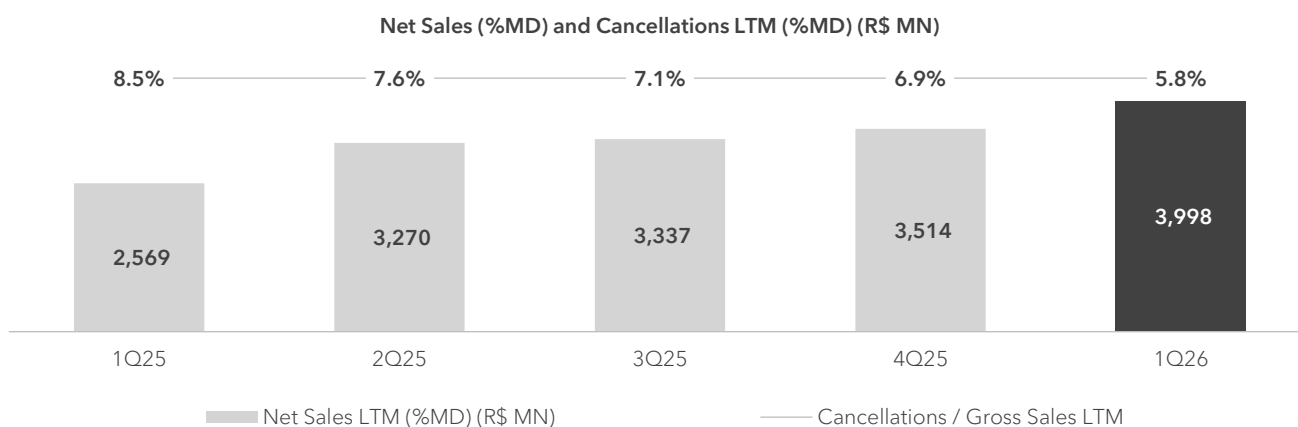
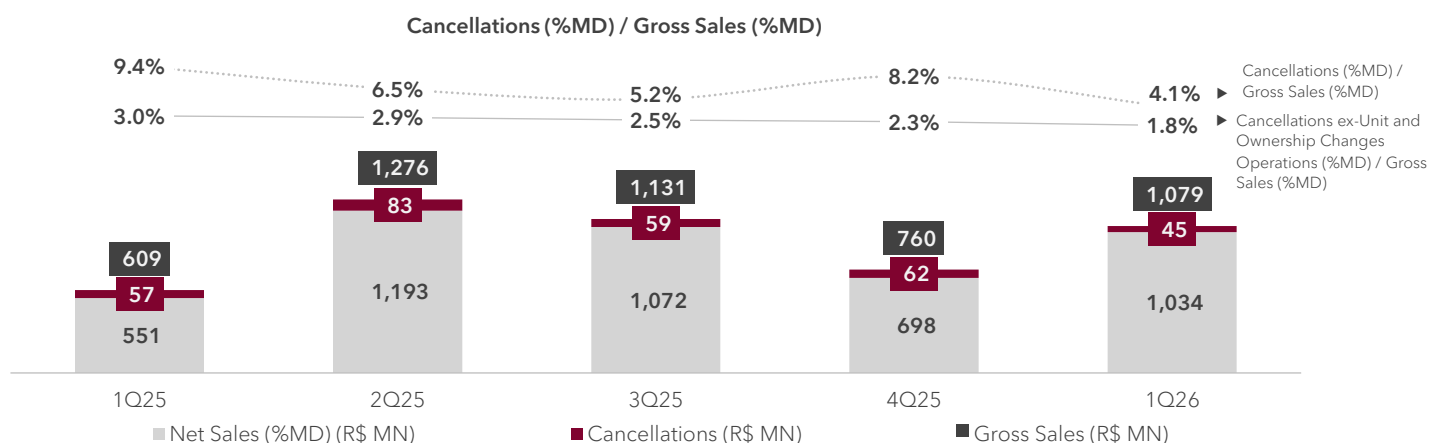
SALES

The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 1,034 million in 1Q26, representing an increase of 87.7% compared to 1Q25 and 48.1% compared to 4Q25.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	1,118,213	609,061	83.6%	760,453	47.0%
Gross Sales and Adhesions¹ (%MD) (a)	1,078,822	608,606	77.3%	760,453	41.9%
Development Sales	398,693	393,067	1.4%	301,097	32.4%
Closed Sales ²	28,471	42,107	-32.4%	51,487	-44.7%
Adhesions to Condominium ³	651,658	173,432	275.7%	407,869	59.8%
Cancellations (%MD) (b)	44,538	57,482	-22.5%	62,102	-28.3%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	1,034,284	551,124	87.7%	698,351	48.1%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	4.1%	9.4%	-5.3pp	8.2%	-4.1pp
# Units Sold	1,442	863	67.1%	853	69.1%

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\$ 45 million, representing 4.1% of the Gross Sales (%MD) in 1Q26. Considering the last twelve months (LTM), the total volume of cancellations represented 5.8% of LTM Gross Sales (%MD).



SALES BREAKDOWN

Segment - 1Q26 (R\$ '000)

Segment	Total				Launch ¹		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	115	391,057	391,057	36.2%	45	234,354	57	139,440	13	17,263
Beach Class	616	340,617	340,617	31.6%	471	236,630	139	101,317	6	2,670
Mood	485	276,412	276,412	25.6%	319	190,555	155	81,236	11	4,621
Única	185	78,782	39,391	3.7%	42	7,626	143	31,765	-	-
Standard	34	22,311	22,311	2.1%	-	-	13	10,833	21	11,478
Commercial	7	9,033	9,033	0.8%	-	-	7	9,033	-	-
Total	1,442	1,118,213	1,078,822	100.0%	877	669,165	514	373,624	51	36,033

1. Projects launched up to 6 (six) months

Region - 1Q26 (R\$ '000)

Region	Total				Launch ¹		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	310	409,521	370,130	34.3%	83	232,070	209	125,425	18	12,635
Bahia	611	321,972	321,972	29.8%	575	282,007	29	34,482	7	5,484
Ceará	278	233,823	233,823	21.7%	109	83,193	149	140,324	20	10,307
Alagoas	142	91,852	91,852	8.5%	94	61,139	48	30,713	-	-
Rio Grande do Norte	49	30,624	30,624	2.8%	16	10,757	27	12,259	6	7,608
Paraíba	27	16,003	16,003	1.5%	-	-	27	16,003	-	-
Sergipe	25	14,418	14,418	1.4%	-	-	25	14,418	-	-
Total	1,442	1,118,213	1,078,822	100.0%	877	669,165	514	373,624	51	36,033

1. Projects launched up to 6 (six) months

Operation Format - 1Q26 (R\$ '000)

Operation Format	Total				Launch ¹		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	745	438,084	398,693	37.0%	361	198,181	342	175,230	42	25,282
Condominium ²	667	651,658	651,658	60.4%	515	468,224	150	180,746	2	2,688
Closed Sales ³	30	28,471	28,471	2.6%	1	2,761	22	17,647	7	8,063
Total	1,442	1,118,213	1,078,822	100.0%	877	669,165	514	373,624	51	36,033

1. Projects launched up to 6 (six) months

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

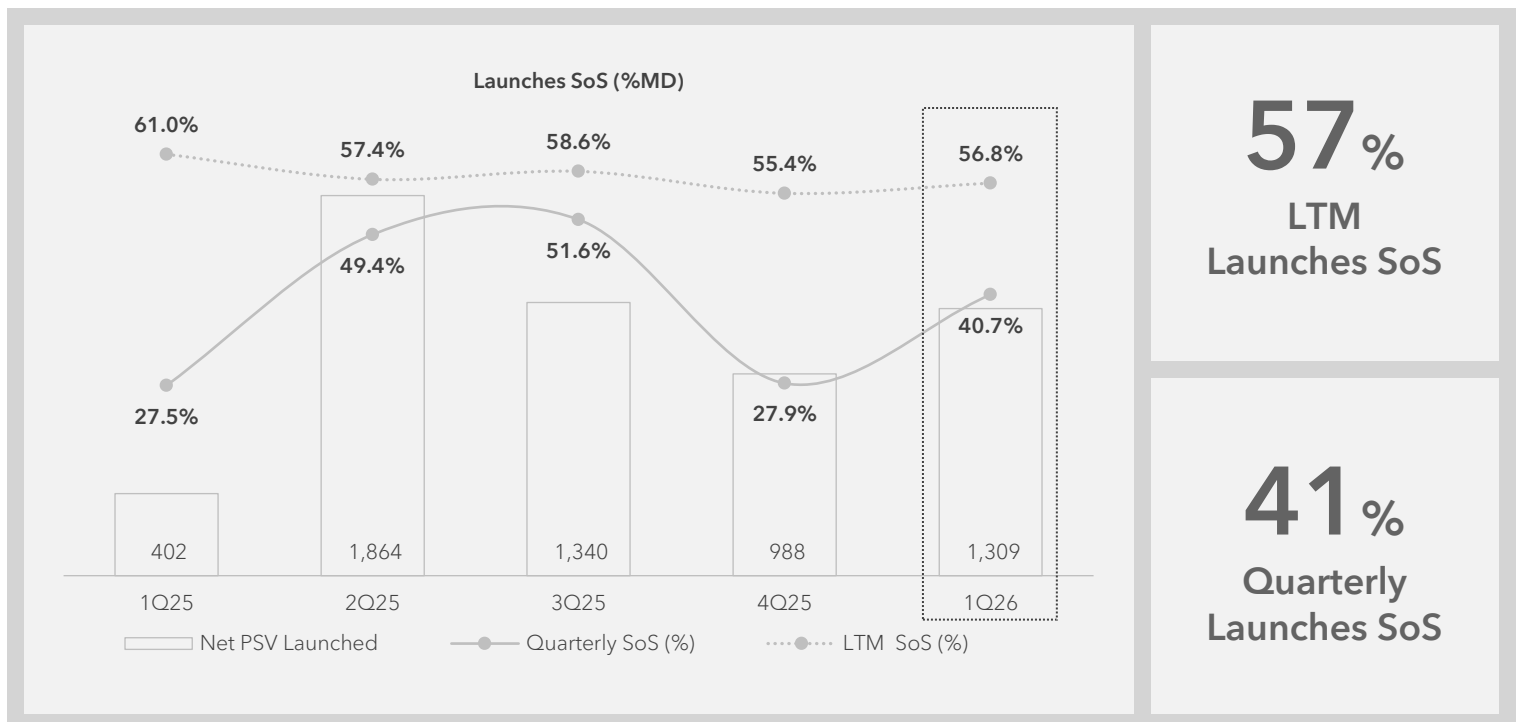
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

SPEED OF SALES (SoS)

Net SoS (%MD) in the last twelve months (LTM) was 52.4%, reduction of 5.3pp YoY and an increase of 0.7pp QoQ. As for the quarter, Net SoS (%MD) was 21.5%, representing an increase of 0.4pp YoY and 4.7pp QoQ.



Launches SoS (%MD) recorded 56.8% in LTM and 40.7% in the quarter.



INVENTORY

The Company ended the quarter with 3,990 units in its inventory, equivalent to R\$ 3,849 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 128 million (3.3%) are from completed units and R\$ 3,721 million (96.7%) will be delivered between the years 2026 and 2030.

Segment (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	538	1,349,152	35.1%	21	164,948	451	1,108,375	66	75,829
Beach Class	1,435	1,190,831	30.9%	386	243,351	1,027	928,211	22	19,268
Mood	1,432	819,219	21.3%	472	297,841	954	517,876	6	3,502
Corporate	115	343,055	8.9%	-	-	114	342,860	1	195
Standard	131	74,460	1.9%	-	-	58	45,267	73	29,193
Única	339	72,237	1.9%	339	72,237	-	-	-	-
Total	3,990	3,848,953	100.0%	1,218	778,377	2,604	2,942,589	168	127,987

1. Projects launched up to 6 (six) months

Considering the regional distribution of inventory at market value (%MD), R\$ 1,626 million (42.3%) are concentrated in Pernambuco, followed by Ceará with R\$ 889 million (23.1%), Bahia with R\$ 482 million (12.5%), Alagoas with R\$ 357 million (9.3%), Rio Grande do Norte with R\$ 281 million (7.3%), Sergipe with R\$ 117 million (3.0%), and Paraíba with R\$ 98 million (2.5%).

Region (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	1,441	1,626,014	42.3%	360	237,185	1,008	1,336,706	73	52,124
Ceará	700	888,814	23.1%	216	160,511	463	717,988	21	10,315
Bahia	489	481,821	12.5%	164	115,220	305	350,533	20	16,068
Alagoas	604	356,945	9.3%	378	203,922	214	152,177	12	846
Rio Grande do Norte	356	280,535	7.3%	100	61,539	214	170,361	42	48,634
Sergipe	216	116,585	3.0%	-	-	216	116,585	-	-
Paraíba	184	98,239	2.5%	-	-	184	98,239	-	-
Total	3,990	3,848,953	100.0%	1,218	778,377	2,604	2,942,589	168	127,987

1. Projects launched up to 6 (six) months

The inventory at market value (%MD) regarding the operational format was R\$ 1,167 million concentrated in the Development format (30.3%), R\$ 2,531 million under not yet adhered Condominium (65.8%) and R\$ 151 million in Closed Sales (3.9%).

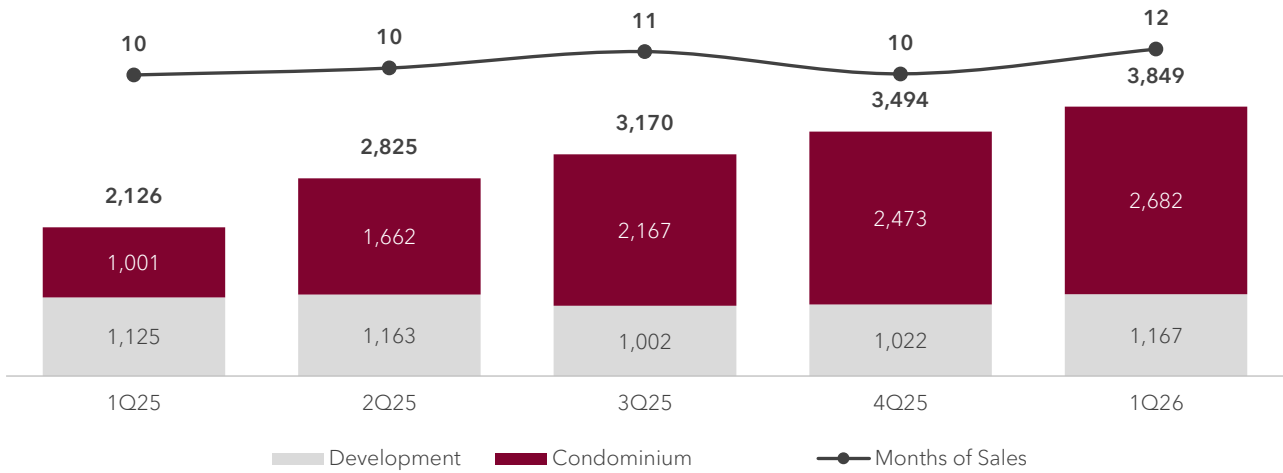
Operation Format (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	2,117	1,167,101	30.3%	811	370,078	1,159	703,379	147	93,644
Condominium ²	1,760	2,531,074	65.8%	407	408,300	1,352	2,122,589	1	186
Closed Sales ³	113	150,779	3.9%	-	-	93	116,622	20	34,157
Total	3,990	3,848,953	100.0%	1,218	778,377	2,604	2,942,589	168	127,987

1. Projects launched up to 6 (six) months

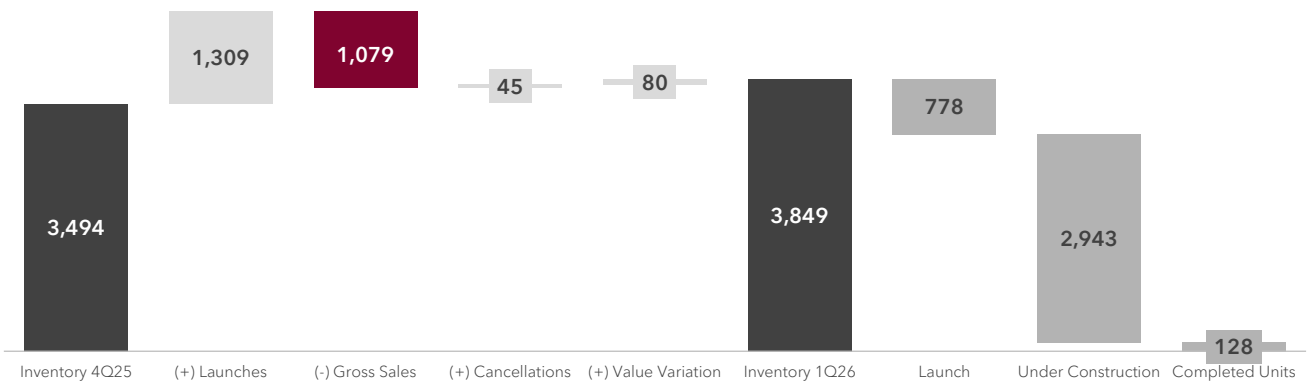
2. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

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

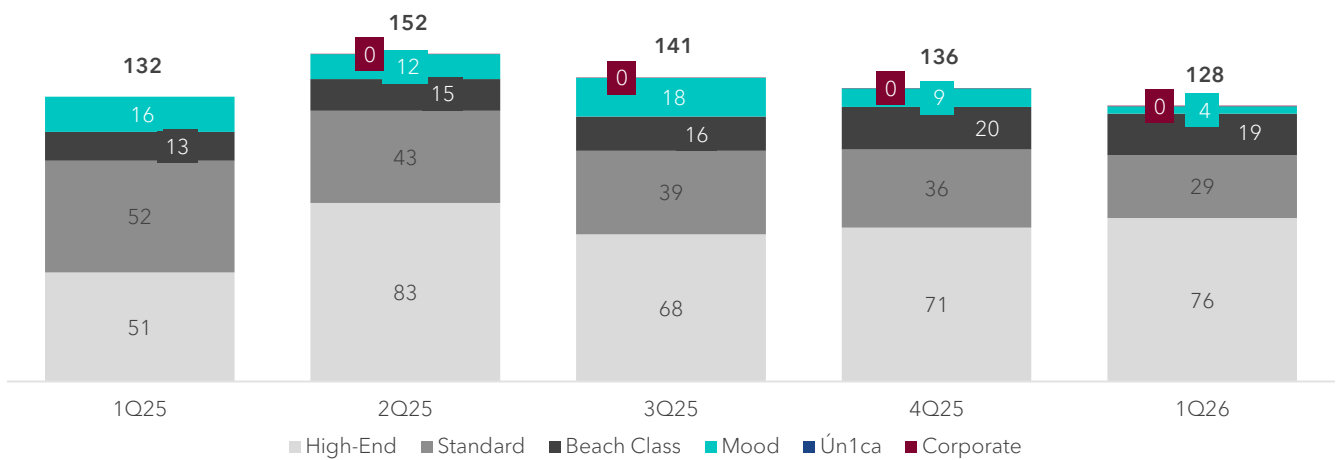
Quarterly Inventory Progress (%MD)
(R\$ '000)



Inventory Progress (%MD) 1Q26
(R\$ '000)



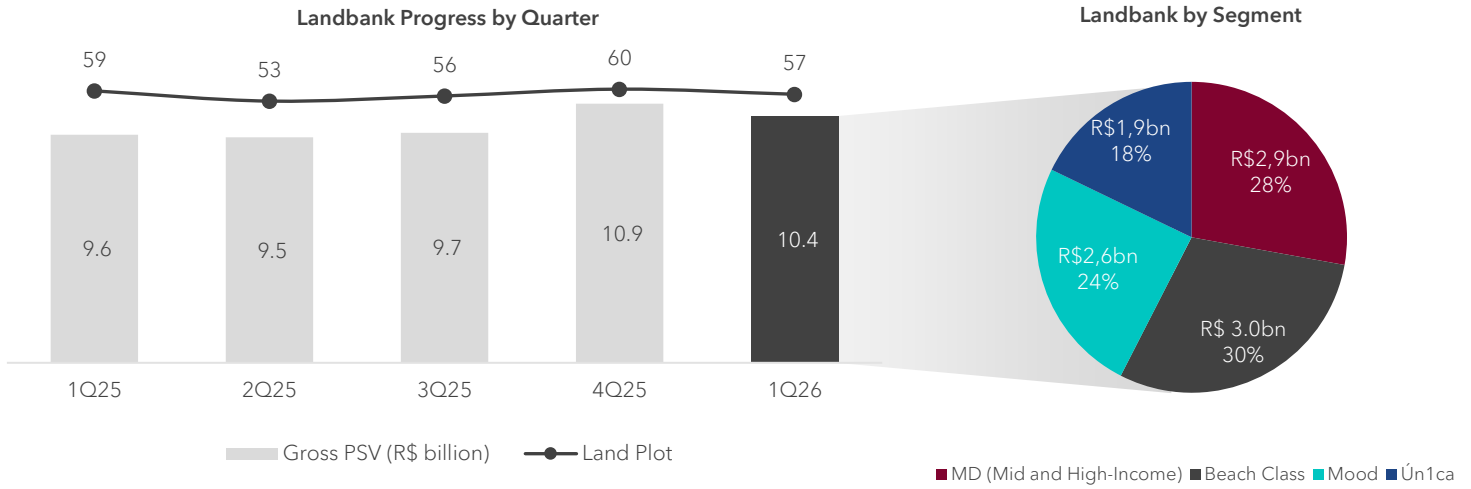
Completed Inventory Breakdown by Segment (%MD)
(R\$ '000)



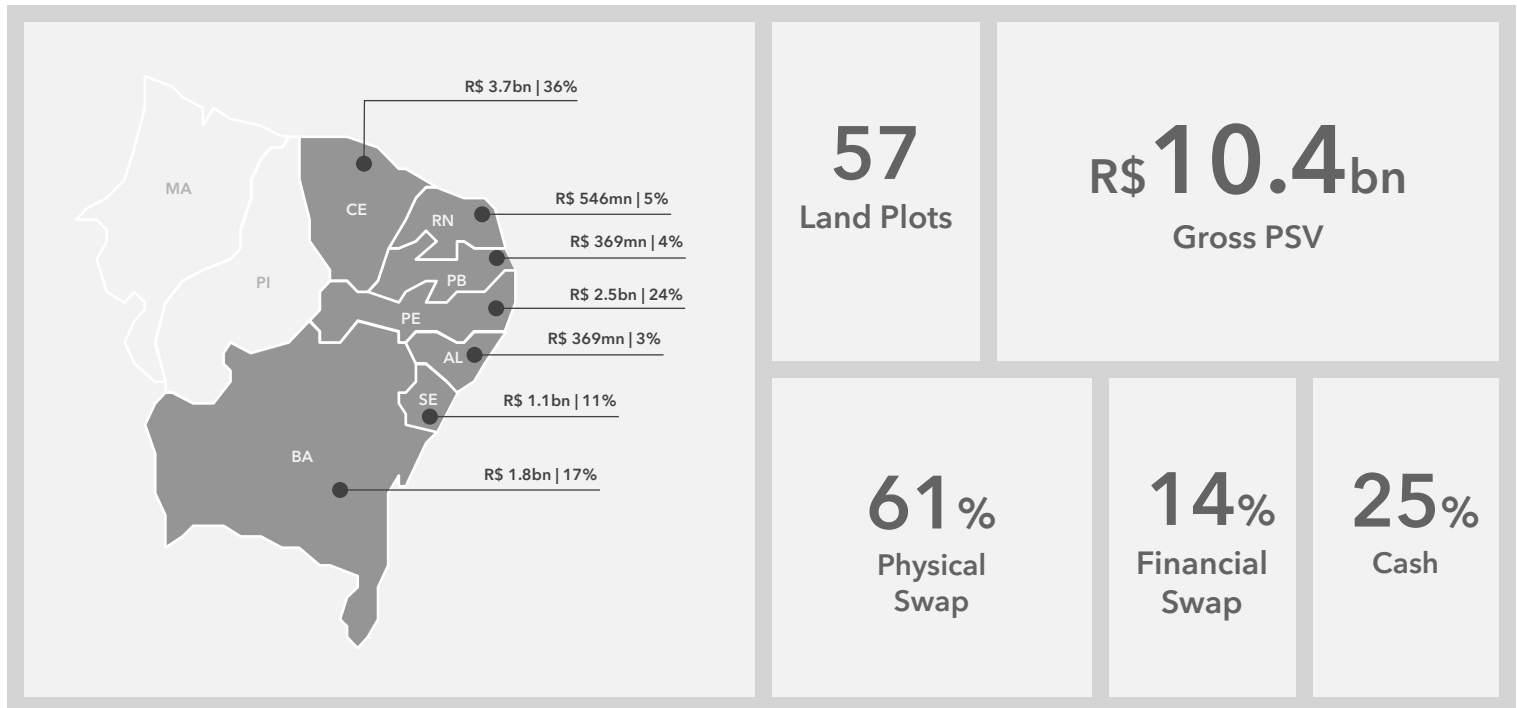
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

LANDBANK

The Company ended the quarter with a total of 57 plots, equivalent to Gross PSV of approximately R\$ 10.4 billion.



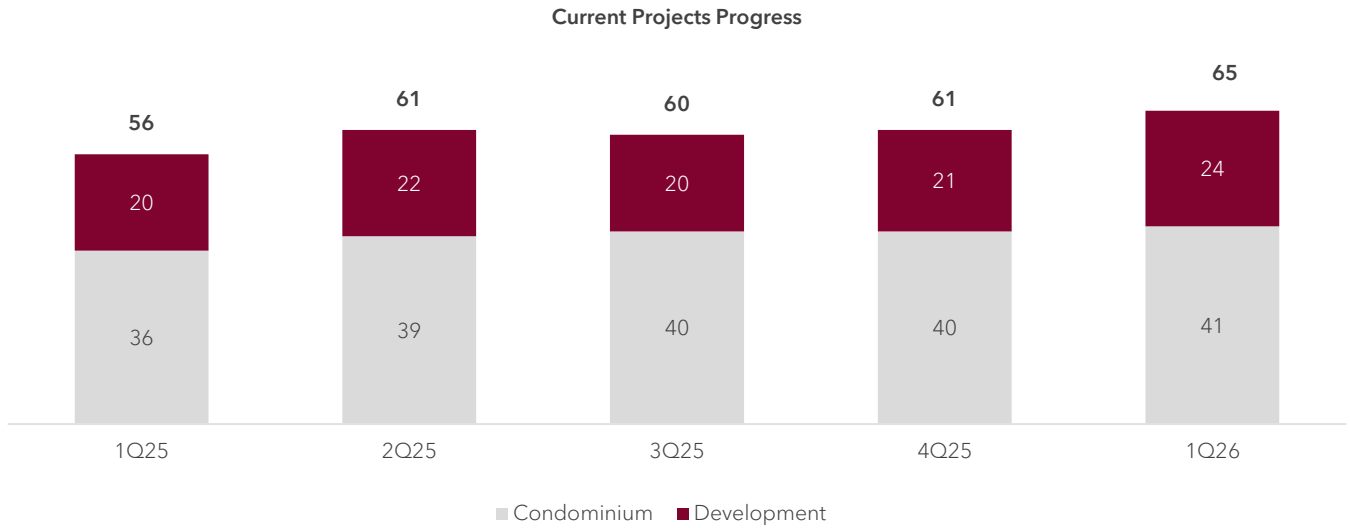
Gross PSV Breakdown Distribution - Region



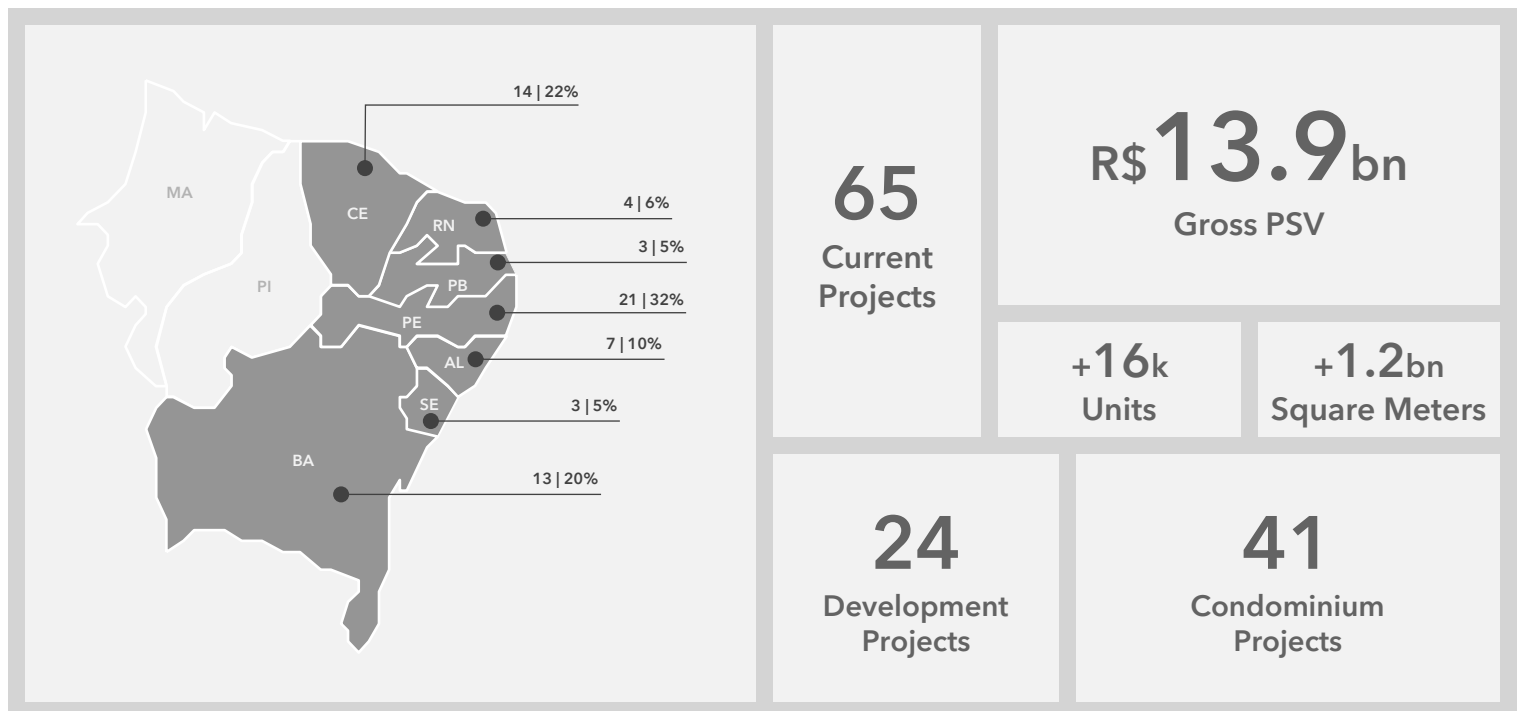
Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

CURRENT PROJECTS

The Company ended the quarter with 65 projects in progress, 11 launches and 54 worksites in operation. Considering the total number of projects, 41 of them are under the Condominium format and 24 under the Development format. This amount is equivalent to 16,287 units, 1,256,823 square meters and Gross PSV at launch of R\$ 13,897 million.



Breakdown Distribution – Region



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

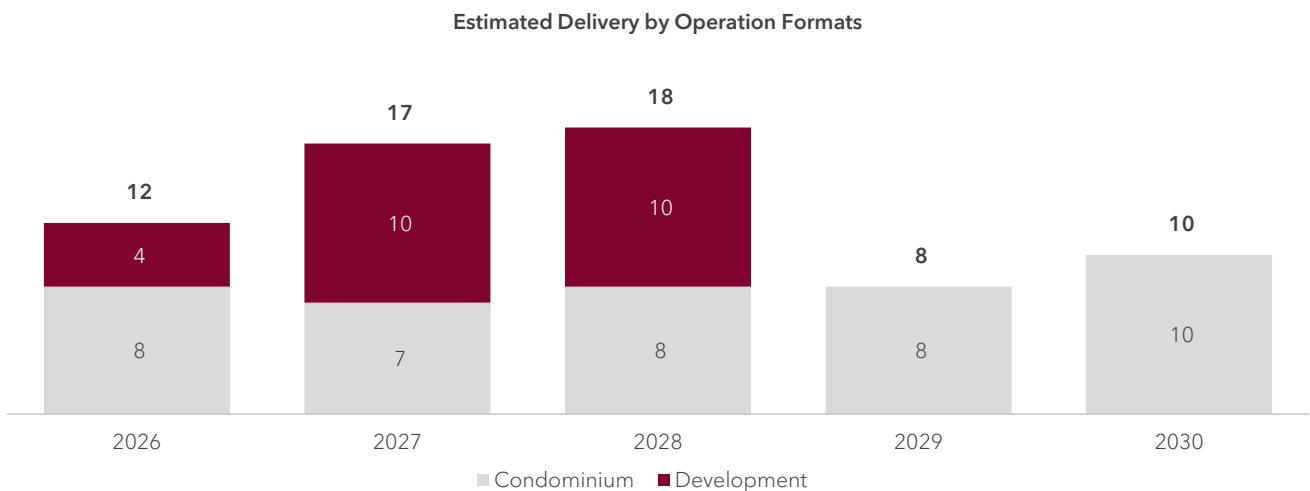
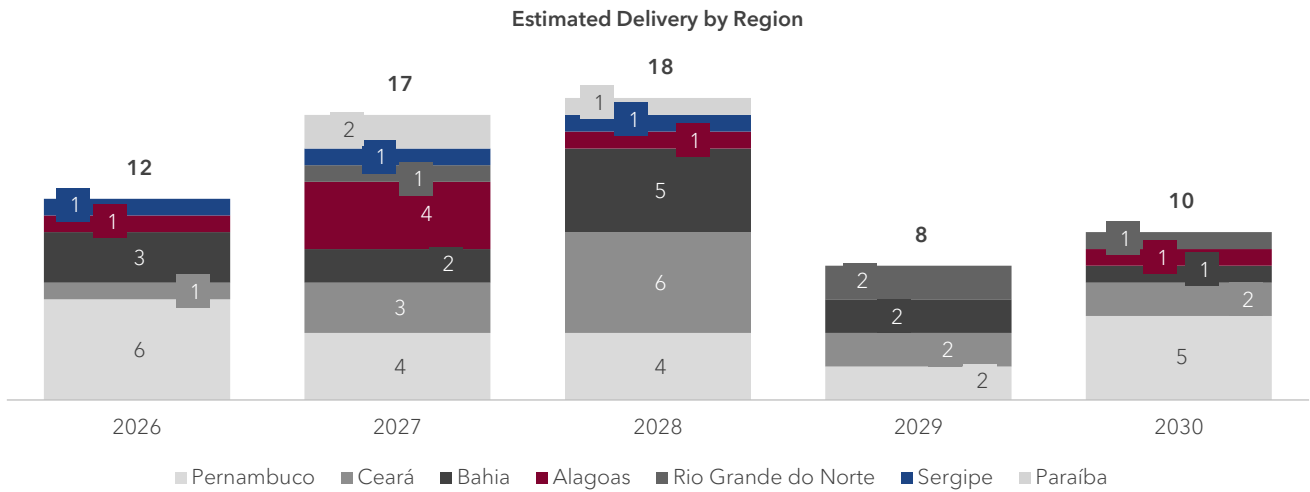
PROJECTS DELIVERED

In 1Q26, the Company delivered 4 projects, 1 under the Development operation format and 3 under the Condominium model, totaling Gross PSV of R\$ 403 million and a Net PSV of R\$ 333 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales ¹
1° Quarter (4)				737	403	333	
Mimi e Léo Monte	Recife/PE	High-End	Condominium	93	125	92	100%
Moinho	Recife/PE	Standard	Condominium	253	76	58	100%
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	127	108	97%
Olhar Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Condominium	76	75	75	100%
Total (4)				737	403	333	

1. In 03.31.2026

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

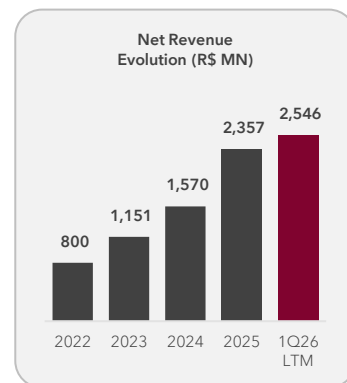


ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NET REVENUE

In 1Q26, Net Revenue was R\$ 627.8 million, increase of 43.0% when compared to R\$ 439.0 million recorded in 1Q25 and decrease of 10.9% when compared to R\$ 704.7 million in 4Q25.

The revenue increase compared to the same period of the previous year can be explained, mainly, by the higher contribution of the Condominium model due to the recognition of the Land Development Fee of 3 projects: (i) Infinity Fortaleza (Fortaleza/CE), (ii) Beach Class Milagres (São Miguel dos Milagres/AL), and (iii) Beach Class Bahia (Salvador/BA).



Revenue (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Gross Revenue	676,888	484,214	39.8%	760,207	-11.0%
Gross Revenue - Development	261,784	320,225	-18.2%	278,317	-5.9%
Gross Revenue - Condominium	415,104	163,989	153.1%	481,890	-13.9%
Gross Revenue - Closed Sale	40,086	47,771	-16.1%	54,201	-26.0%
Condominium - Management Fee	12,581	12,880	-2.3%	17,135	-26.6%
Real Estate Consultancy Fee	57,823	15,022	284.9%	36,742	57.4%
Land Development Fee	304,614	88,316	244.9%	373,812	-18.5%
Deductions	(49,056)	(45,241)	8.4%	(55,526)	-11.7%
Development Deductions	(22,154)	(35,933)	-38.3%	(29,905)	-25.9%
Sales Cancellations	(17,435)	(30,265)	-42.4%	(25,063)	-30.4%
Sales and Services Taxes	(4,719)	(5,668)	-16.7%	(4,842)	-2.5%
Condominium Deductions	(26,902)	(9,308)	189.0%	(25,621)	5.0%
Closed Sales Cancellations	(3,568)	(152)	2247.4%	(2,257)	58.1%
Sales and Services Taxes	(23,334)	(9,156)	154.8%	(23,364)	-0.1%
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,681	-10.9%
Development¹	239,630	284,292	-15.7%	248,412	-3.5%
Condominium²	388,202	154,681	151.0%	456,269	-14.9%

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\$ 376.6 million, increase of 29.6% compared to 1Q25 and decreased of 21.2% compared to 4Q25.

Cost (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Total Cost	(376,606)	(290,560)	29.6%	(477,831)	-21.2%
Development	(166,617)	(198,701)	-16.1%	(173,031)	-3.7%
Development Costs	(154,980)	(190,856)	-18.8%	(162,403)	-4.6%
Financial Expenses Allocated to Cost	(11,637)	(7,845)	48.3%	(10,628)	9.5%
Condominium	(209,989)	(91,859)	128.6%	(304,800)	-31.1%

GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT

In 1Q26, Gross Profit totaled R\$ 251.2 million, increase of 69.3% compared to R\$ 148.4 million reported in 1Q25 and 10.7% compared to R\$ 226.9 million in 4Q25.

In the quarter, Gross Margin was 40.0%, increase of 6.2pp compared to 1Q25 and 7.8pp compared to 4Q25. The Adjusted Gross Margin was 41.9%, increase of 6.3pp compared to 1Q25 and 8.2pp compared to 4Q25.

The Company's consolidated Gross Margin improvement compared to previous quarters can be explained by the higher contribution of the Condominium model, which benefited from the Land Development Fee recognition of 3 projects during the period. It is worth noting that the land acquisition format (higher swap) for these 3 projects, increased the Condominium model Gross Margin, representing an improvement of 5.3pp compared to 1Q25 and 12.7pp compared to 4Q25.



Gross Profit (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg.	4Q25	Chg.
Gross Profit	251,226	148,413	69.3%	226,850	10.7%
Development	73,013	85,591	-14.7%	75,381	-3.1%
Gross Margin (%)	30.5%	30.1%	0.4pp	30.3%	0.2pp
Adjusted¹ Development	84,650	93,436	-9.4%	86,009	-1.6%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	35.3%	32.9%	2.4pp	34.6%	0.7pp
Condominium	178,213	62,822	183.7%	151,469	17.7%
Gross Margin (%)	45.9%	40.6%	5.3pp	33.2%	12.7pp
Consolidated Gross Profit	251,226	148,413	69.3%	226,850	10.7%
Gross Margin (%)	40.0%	33.8%	6.2pp	32.2%	7.8pp
Adjusted¹ Consolidated Gross Profit	262,863	156,258	68.2%	237,478	10.7%
Adjusted ¹ Gross Margin (%)	41.9%	35.6%	6.3pp	33.7%	8.2pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

SELLING EXPENSES

Selling Expenses totaled R\$ 56.7 million in 1Q26, compared to R\$ 36.1 million in 1Q25 and R\$ 53.7 million in 4Q25. Selling Expenses increased 57.1% compared to 1Q25 and 5.7% compared to 4Q25.

In the quarter, Selling Expenses represented 5.3% of the total Gross Sales (%MD), decrease of 0.6pp compared to 1Q25 and 1.8pp compared to 4Q25.

Selling Expenses (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Personnel Expenses	(3,062)	(2,574)	19.0%	(3,046)	0.5%
Inventory maintenance	(2,633)	(1,592)	65.4%	(1,842)	42.9%
Marketing, Advertising and Communication	(10,888)	(8,491)	28.2%	(13,967)	-22.0%
Brokerage Commission	(29,173)	(17,205)	69.6%	(23,798)	22.6%
Other Expenses	(10,961)	(6,243)	75.6%	(11,014)	-0.5%
Total	(56,717)	(36,105)	57.1%	(53,667)	5.7%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	1,078,822	608,606	77.3%	760,453	41.9%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	5.3%	5.9%	-0.6pp	7.1%	-1.8pp

ADMINISTRATIVE EXPENSES

In 1Q26, Administrative Expenses totaled R\$ 29.4 million, increase of 11.4% compared to 1Q25 and decrease of 9.8% compared to 4Q25.

In the quarter, Administrative Expenses represented 4.7% of the Net Revenue, a reduction of 1.3pp compared to 1Q25. In relation to 4Q25, the indicator remained in line.

In the period, Administrative Expenses represented 2.7% of the Gross Sales, reduction of 1.6pp compared to 1Q25 and 4Q25.

Administrative Expenses (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Personnel Expenses	(15,356)	(15,678)	-2.1%	(18,282)	-16.0%
Services Rendered	(9,060)	(6,303)	43.7%	(9,616)	-5.8%
Depreciation and amortization	(1,747)	(1,975)	-11.5%	(1,643)	6.3%
Other Expenses	(3,209)	(2,421)	32.5%	(3,033)	5.8%
Total	(29,372)	(26,377)	11.4%	(32,574)	-9.8%
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,682	-10.9%
Adm. Expenses/Net Revenue	4.7%	6.0%	-1.3pp	4.6%	0.1pp
Gross Sales (%MD)	1,078,822	608,606	77.3%	760,453	41.9%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	2.7%	4.3%	-1.6pp	4.3%	-1.6pp

OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other Operational Revenues (Expenses) in 1Q26 totaled negative R\$ 13.7 million, compared to negative R\$ 8.7 million in 1Q25 and negative R\$ 17.3 million in 4Q25.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Adjustment to the value of inventory provisions	-	-	n/d	(0)	n/d
Loss of credits and changes in provisions made	(228)	(759)	-70.0%	(1,923)	-88.1%
Expenses on legal demands and provisions	(5,783)	(6,131)	-5.7%	(8,150)	-29.0%
Other Operational Expenses	(7,669)	(1,790)	328.4%	(7,193)	6.6%
Total	(13,680)	(8,680)	57.6%	(17,266)	-20.8%

ADJUSTED EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 168.4 million in 1Q26, compared to R\$ 89.1 million in 1Q25 and R\$ 138.0 million in 4Q25.

Adjusted EBITDA Margin was 26.8% in 1Q26, compared to 20.3% in 1Q25 and 19.6% in 4Q25, increase of 6.5pp and 7.2pp compared to 1Q25 and 4Q25, respectively.

Adjusted ¹ EBITDA (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Total net profit	155,503	70,383	120.9%	111,897	39.0%
Income and Social Contribution Taxes (+)	17,763	11,191	58.7%	19,579	-9.3%
Net Financial Income (+)	(21,309)	(4,039)	427.6%	(8,616)	147.3%
Depreciation (+)	4,818	3,728	29.2%	4,491	7.3%
Non-recurring expenses (+)	-	-	n/d	0	n/d
Capitalized Financial Charges (+)	11,637	7,845	48.3%	10,628	9.5%
Total Adjusted¹ EBITDA	168,412	89,108	88.998%	137,979	22.1%
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,682	-10.9%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	26.8%	20.3%	6.5pp	19.6%	7.2pp

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

NET FINANCIAL INCOME

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 21.3 million, compared to R\$ 4.0 million in 1Q25 and R\$ 8.6 million in 4Q25, increase of 427.6% and 147.3% compared to 1Q25 and 4Q25, respectively.

Net Financial Income (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Financial Revenues	59,467	29,583	101.0%	41,265	44.1%
Income from short terms investments	25,105	8,964	180.1%	15,625	60.7%
Fines and Interests received	34,352	20,548	67.2%	25,585	34.3%
Other income	10	71	-85.9%	55	-81.8%
Financial Expenses	(38,158)	(25,544)	49.4%	(32,649)	16.9%
Interest on banking loans and financing	(21,030)	(11,694)	79.8%	(20,817)	1.0%
Discount and inflation adjustments	(15,235)	(11,807)	29.0%	(9,356)	62.8%
Commissions and banking fees	(394)	(523)	-24.7%	(483)	-18.4%
Other financial expenses	(1,499)	(1,520)	-1.4%	(1,993)	-24.8%
Net Financial Income	21,309	4,039	427.6%	8,616	147.3%

INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES

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

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

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

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R\$ 17.8 million, compared to R\$ 11.2 million in 1Q25 and R\$ 19.6 million in 4Q25, representing an increase of 58.7% YoY and reduction of 9.3% QoQ.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(17,763)	(11,191)	58.7%	(19,579)	-9.3%

NET PROFIT (LOSS)

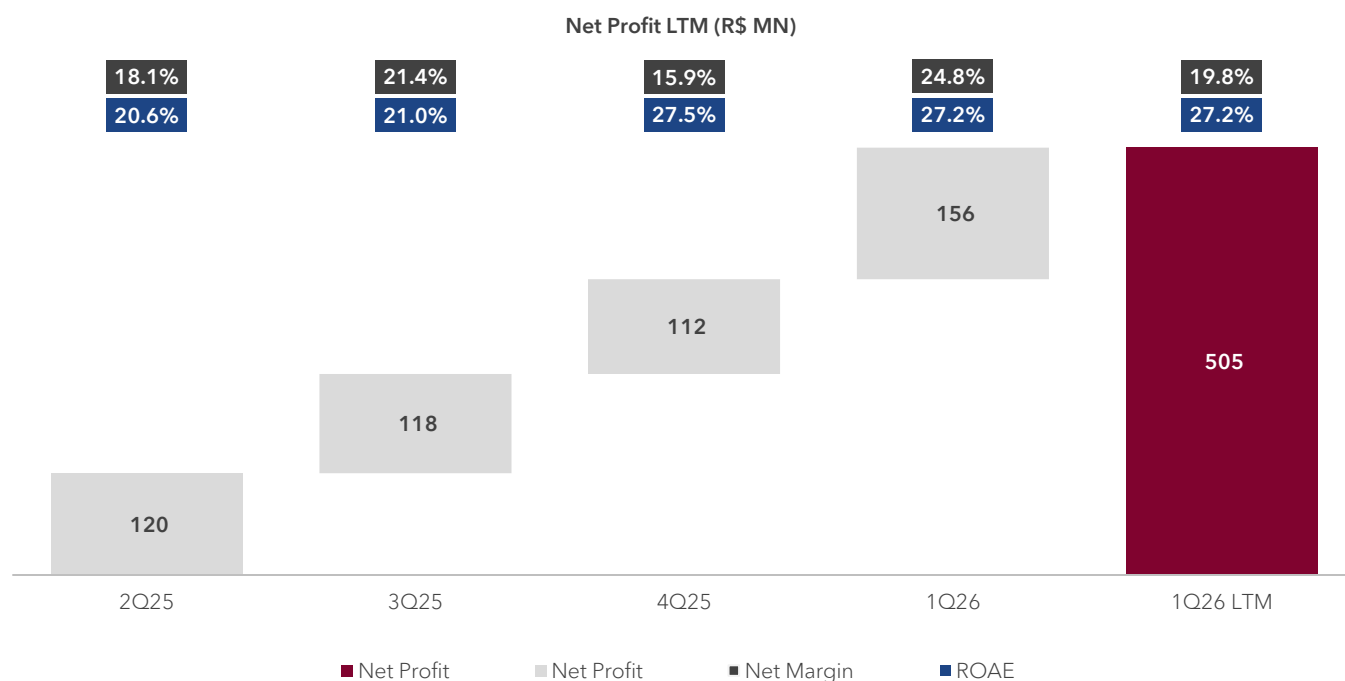
The total Net Profit in the quarter was R\$ 155.5 million, increase of 120.9% compared to 1Q25 and 39.0% compared to 4Q25. The **accumulated Net Profit in the last twelve months was R\$ 505.3 million.**

Net Margin in 1Q26 was 24.8%, increase of 8.8pp compared to 1Q25 and 8.9pp compared to 4Q25.



Net Profit (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Total Net Profit	155,503	70,383	120.9%	111,897	39.0%
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,682	-10.9%
Net Margin	24.8%	16.0%	8.8pp	15.9%	8.9pp
Net Profit (R\$/Share)	1.58	0.84		1.32	

Considering the last twelve months total Net Profit, MD recorded **27.2% ROAE**. In line with the last quarter.



REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 436.3 million with margin of 36.5%.

Results to be Recognized (R\$ '000)	1Q26	4Q25	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	1,196,690	1,089,109	9.9%
Expenses to be recognized	760,384	695,557	9.3%
Total Results to be recognized	436,306	393,552	10.9%
Margin (%)	36.5%	36.1%	0.4pp

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 1Q26, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 435.7 million, increase of 6.6% compared to 4Q25.

Management Fee to be Recognized (R '000)	1Q26	4Q25	Chg. %
Management Fee	435,683	408,722	6.6%

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)	1Q26	4Q25	Chg. %
Revenue to be recognized	133,607	134,299	-0.5%
Expenses to be recognized	(93,082)	(94,187)	-1.2%
Total Results to be recognized	40,525	40,112	1.0%
Margin (%)	30.3%	29.9%	0.4pp

ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 2,386.8 million, increase of 13.2% when compared to 4Q25.

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q26	4Q25	Chg. %
Units under construction	961,474	922,054	4.3%
Completed Units	154,028	137,695	11.9%
Land Sale	1,279,427	1,066,914	19.9%
Cancellations provision for sales cancellations	(29,405)	(28,585)	2.9%
Other Trade Receivables	21,294	10,949	94.5%
Total	2,386,818	2,109,027	13.2%

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q26
Current	1,518,050
Noncurrent	868,768
Total	2,386,818

NET CASH AND NET DEBT

MD ended the quarter with Net Debt position of R\$ 83.6 million, driving the "Net Debt to Equity" ratio to 4.0%, representing a reduction of 17.4pp compared to 4Q25.

It is worth mentioning that in January 2026, the Company successfully priced its primary public offering of common shares at R\$ 25.00 per share, raising a total of R\$ 482.6 million.

In 1Q26, the Company recorded negative free cash flow ex-Dividends and follow-on of R\$ 122.4 million. Considering the last twelve months (LTM), the Company accumulated negative free cash flow ex-Dividends and follow-on of R\$ 220.2 million.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	1Q26	4Q25	Chg. %
Real Estate Receivables Certificates and Debentures	612,390	636,704	-3.8%
Real Estate borrowings and financing	294,887	239,286	23.2%
Gross Debt	907,277	875,990	3.6%
Cash & Cash Equivalents (-)	(518,863)	(309,111)	67.9%
Investments (-)	(304,822)	(242,641)	25.6%
Cash Available (-)	(823,685)	(551,752)	49.3%
Net Debt (Cash)	83,592	324,238	-74.2%
Equity	2,113,206	1,516,559	39.3%
Net Debt / Equity	4.0%	21.4%	-17.4pp

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

The Company ended the period with 1,001,382 shares in treasury, equivalent to 1.0% of MD's total capital.

Share Buyback	1Q26	4Q25	Chg. %
Share in Treasury (R\$ '000)	24,026	6,362	277.6%
#Share	1,001,382	426,382	134.9%

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)	1Q26	4Q25	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	518,863	309,111	67.9%
Investments	304,822	242,641	25.6%
Accounts Receivables	1,518,050	1,380,336	10.0%
Inventory	701,838	662,970	5.9%
Recoverable Taxes	16,451	13,477	22.1%
Prepaid Expenses	25,690	23,635	8.7%
Other Receivables	343,624	323,826	6.1%
Total Current Assets	3,429,338	2,955,996	16.0%
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	868,768	728,691	19.2%
Inventory	265,913	340,300	-21.9%
Prepaid Expenses	20,987	19,307	8.7%
Other Noncurrent Assets	1,313,206	1,265,881	3.7%
Investments	14,873	4,292	246.5%
Investments Properties	123,571	123,571	0.0%
Property and Equipment	127,748	126,406	1.1%
Intangible Assets	3,301	3,638	-9.3%
Total Noncurrent Assets	2,738,367	2,612,086	4.8%
Total Assets	6,167,705	5,568,082	10.8%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	136,531	160,863	-15.1%
Payroll and Related Taxes	83,532	65,821	26.9%
Payables Acquisitions of Properties	247,004	261,970	-5.7%
Related Parties	5,943	5,780	2.8%
Dividends Payable	100,008	200,000	-50.0%
Advances from Costumers	451,390	438,804	2.9%
Deferred Taxes	75,497	69,839	8.1%
Warranty Provision	6,635	6,762	-1.9%
Other Current Liabilities	126,045	148,367	-15.0%
Total Current Liabilities	1,232,585	1,358,206	-9.2%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	770,746	715,127	7.8%
Deferred Taxes	52,309	49,874	4.9%
Advances for Costumers	1,500,632	1,457,895	2.9%
Payroll and Related Taxes	932	1,007	-7.4%
Anticipation of Dividends	151,670	151,670	0.0%
Other Noncurrent Liabilities	345,625	317,744	8.8%
Total Noncurrent Liabilities	2,821,914	2,693,317	4.8%
Equity			
Capital	1,744,799	1,303,610	33.8%
Capital Reserve	35,712	35,488	0.6%
Profit Reserve	120,510	120,510	0.0%
Accumulated Profit (Losses)	156,108	-	n/d
Valuation Adjustments to Equity	58,543	58,543	0.0%
Noncontrolling Interests	(2,466)	(1,592)	54.9%
Total Equity	2,113,206	1,516,559	39.3%
Total Liabilities	4,054,499	4,051,523	0.1%
Total Liabilities and Equity	6,167,705	5,568,082	10.8%

APPENDIX II - INCOME STATEMENT

Income Statement (R\$ '000)	1Q26	1Q25	Chg. %	4Q25	Chg. %
Net Revenue	627,832	438,973	43.0%	704,682	-10.9%
Costs related to Inventory	(376,606)	(290,560)	29.6%	(477,832)	-21.2%
Gross Profit	251,226	148,413	69.3%	226,850	10.7%
Gross Margin	40.0%	33.8%	6.2pp	32.2%	7.8pp
Selling Expenses	(56,717)	(36,105)	57.1%	(53,667)	5.7%
G&A	(29,372)	(26,377)	11.4%	(32,574)	-9.8%
Other Operational Expenses	(13,680)	(8,680)	57.6%	(17,266)	-20.8%
Share of Profit (Loss) on Investees	500	284	76.1%	(483)	n/d
Operational Profit (Loss)	151,957	77,535	96.0%	122,860	23.7%
Operational Margin	24.2%	17.7%	6.5pp	17.4%	6.8pp
Finance Income	59,467	29,583	101.0%	41,265	44.1%
Finance Expenses	(38,158)	(25,544)	49.4%	(32,649)	16.9%
Net Finance Income	21,309	4,039	427.6%	8,616	147.3%
Losses Before Taxes	173,266	81,574	112.4%	131,476	31.8%
Income Tax and Social Contribution - Current	(9,315)	(8,420)	10.6%	(9,023)	3.2%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(8,448)	(2,771)	204.9%	(10,556)	-20.0%
Income Tax and Social Contribution	(17,763)	(11,191)	58.7%	(19,579)	-9.3%
Profit (Loss) for the Period	155,503	70,383	120.9%	111,897	39.0%
Noncontrolling interests	(605)	185	n/d	28	n/d
Company's owners	156,108	70,198	122.4%	111,869	39.5%
Net Margin	24.8%	16.0%	8.8pp	15.9%	8.9pp

APPENDIX III - CASH FLOW

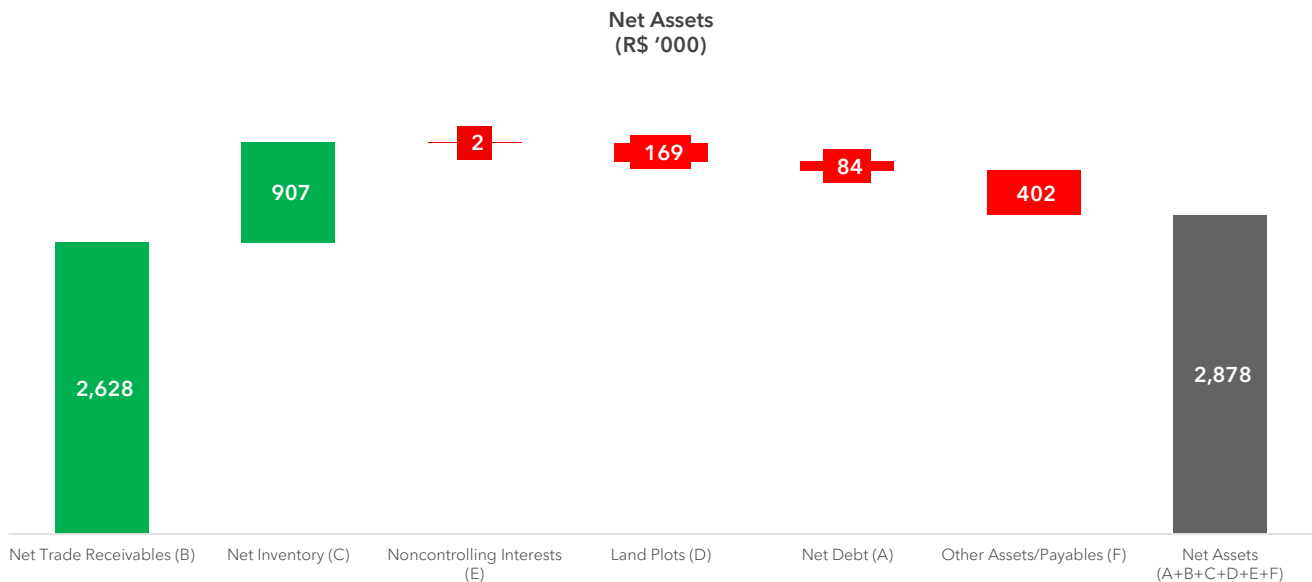
Cash Flow (R\$ '000)	1Q26	4Q25
Profit (Loss)	155,503	111,897
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash From the Operating Activities:		
Deferred Taxes	8,093	22,821
Depreciation and Amortization	4,818	4,491
Share Profit (Loss) in Investors	(500)	483
Finance Costs	21,030	20,817
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	3,593	3,836
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	(37)	(1,429)
Adjustment to Present Value	1,023	2,904
Warranty Provisions	(156)	398
Provision for Risks	4,887	17,627
Appropriation of the Stock Plan	224	224
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	(282,407)	(268,275)
Properties for Sale	55,470	137,618
Recoverable Taxes	(2,974)	589
Prepaid Expenses	(3,735)	(534)
Judicial Deposits	(880)	(1,206)
Other Credits	(18,757)	7,054
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	(8,924)	(1,051)
Payables for Acquisition of Properties	19,763	(44,704)
Payroll and Related Taxes	31,125	7,690
Advances From Customers	(17)	(15,272)
Noncontrolling Interests	951	744
Other Payables	(24,874)	45,997
Income Tax and Social Contribution Paid	(13,489)	(7,163)
Interest Paid	(28,410)	(29,266)
Net Cash Provided by Operating Activities	(78,680)	16,289
Cash Flow From Investing Activities:		
Acquisition of Financial Securities	(191,127)	(202,632)
Property and Equipment	128,946	167,096
Intangible Assets	-	22,404
Acquisition of Assets from Assets	(5,824)	(16,865)
Capital Increase in Investees	(10,081)	(22,404)
Net Cash Provided by Investing Activities	(78,086)	(52,401)
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	163	(12,647)
Repayment of Borrowings and Financing	(46,502)	(41,718)
Releases of Funds	71,929	105,358
Capital Transaction Cost	(23,773)	-
Share Issuances	482,626	-
Share Buyback	(17,664)	(2,615)
Dividends Paid	(99,992)	(50,746)
Participation of Non-Controlling Shareholders	(269)	(7,767)
Net Cash Used in Financing Activities	366,518	(10,135)
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	209,752	(46,247)
At the Beginning of the Period	309,111	355,358
At the End of the Period	518,863	309,111

APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE

Project	Launch	UF	Segment	% Sales					% PoC				
				1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Jardino	2Q21	CE	Standard	97%	97%	93%	95%	96%	100%	100%	100%	100%	100%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	95%	95%	95%	96%	97%	100%	100%	100%	100%	100%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	81%	86%	88%	89%	89%	100%	100%	100%	100%	100%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	100%	99%	99%	100%	100%	81%	91%	94%	98%	99%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	99%	99%	99%	98%	98%	89%	94%	96%	99%	100%
Platz	2Q22	CE	Standard	89%	91%	96%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Lanai	2Q22	AL	High-End	71%	72%	77%	78%	80%	74%	82%	86%	90%	94%
Florata	2Q22	RN	High-End	50%	47%	48%	52%	57%	100%	100%	100%	100%	100%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	99%	98%	99%	98%	95%	87%	97%	100%	100%	100%
Casa Boris	4Q22	CE	High-End	73%	76%	80%	85%	93%	53%	61%	70%	77%	82%
Arborê	4Q22	CE	Mood	89%	92%	91%	96%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Casa Jardins	1Q23	SE	High-End	58%	62%	70%	75%	79%	68%	79%	90%	97%	99%
Mirante Ruy Carneiro	2Q23	PB	High-End	67%	78%	90%	92%	93%	50%	57%	64%	74%	79%
Concept Jatiuca	2Q23	AL	Standard	88%	95%	96%	97%	95%	45%	53%	61%	70%	78%
Miraflor	2Q23	CE	Mood	84%	89%	89%	93%	97%	66%	76%	89%	99%	99%
Mood Parque das Dunas	3Q23	RN	Mood	90%	96%	97%	97%	97%	86%	99%	100%	100%	100%
Flow Boa viagem	4Q23	PE	Standard	82%	82%	84%	89%	90%	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Parque	1Q24	AL	Standard	40%	43%	52%	63%	71%	28%	34%	38%	44%	47%
Concept Jardins	2Q24	SE	Standard	69%	72%	76%	78%	79%	24%	29%	39%	47%	57%
Mood Aurora	2Q24	PE	Mood	20%	27%	28%	33%	37%	34%	41%	49%	57%	65%
Mood Parque do Cocó	2Q24	CE	Mood	38%	46%	49%	53%	56%	15%	18%	23%	28%	33%
Mood Costa Azul	4Q24	BA	Mood	57%	88%	91%	96%	99%	14%	16%	19%	24%	27%
Mood Candelaria	4Q24	RN	Mood	23%	30%	31%	37%	39%	16%	24%	40%	54%	64%
Mood Kennedy	4Q24	CE	Mood	72%	91%	97%	97%	100%	22%	24%	31%	38%	46%
Mood Murilopolis	1Q25	AL	Mood	20%	37%	41%	47%	59%	12%	13%	15%	20%	25%
Mood Praia	1Q25	CE	Mood	40%	64%	76%	81%	89%	18%	18%	21%	26%	31%
Mood Farol	2Q25	SE	Mood	n/a	13%	22%	28%	39%	n/a	21%	21%	24%	29%
Mood Colina	2Q25	BA	Mood	n/a	81%	96%	98%	99%	n/a	12%	13%	15%	19%
Mood Epitácio	2Q25	PB	Mood	n/a	7%	10%	18%	25%	n/a	19%	22%	26%	31%
Mood Club	4Q25	BA	Mood	n/a	n/a	n/a	43%	80%	n/a	n/a	n/a	17%	18%
Mood Jacarecica	1Q26	AL	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	12%	n/a	n/a	n/a	n/a	13%
Mood Shopping	1Q26	CE	Mood	n/a	n/a	n/a	n/a	32%	n/a	n/a	n/a	n/a	23%
Development (32)													

APPENDIX V - NET ASSET

Net Assets (R\$ '000)	1Q26
Cash And Short-Term Investments	823,685
Borrowings, to be Paid	(907,277)
Net Debt (A)	(83,592)
Trade Receivables On-Balance	2,416,223
Trade Receivables Off-Balance	1,192,603
Advances From Customers	(81,909)
Taxes on Trade Receivables	(141,077)
Cost to be Recognized - Units Sold	(757,837)
Net Trade Receivables (B)	2,628,003
Market Value Inventory	1,317,879
Taxes on Inventory Sales	(52,715)
Cost to be Recognized - Inventory	(357,967)
Net Inventory (C)	907,197
Land Inventory On-Balance	2,093,565
Land Debt On-Balance	(687,755)
Land Launched Debt	(1,575,039)
Land Plots (D)	(169,229)
Noncontrolling Interests (E)	(2,466)
Other Assets	317,748
Other Payables	(719,720)
Other Assets/Payables (F)	(401,972)
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	2,877,941



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 Vitória	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	1	195
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	1	186
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	1	399
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	4Q21	Residence	16	2,700
2015	Bosque das Acácias	CE	Standard	Development	100%	1Q22	Residence	2	534
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q21	Residence	1	1,041
2017	Mirante Capibaribe	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q22	Residence	1	3,745
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	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	11,498
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q25	Residence	1	448
2020	Verdano	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q25	Residence	3	3,506
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	99%	1Q26	Residence	5	20,124
2021	Les Amis	RN	Standard	Development	100%	2Q24	Residence	2	1,758
2021	Jardino	CE	Standard	Development	100%	3Q24	Residence	14	7,135
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	100%	4Q24	Residence	17	9,101
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	100%	1Q25	Residence	1	906
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q26	Residence	2	1,794
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	76%	3Q26	Residence	3	4,606
2021	Mirage	PE	High-End	Closed Sales	76%	3Q26	Residence	17	27,884
2022	Arboré	CE	Mood	Development	100%	1Q25	Residence	2	1,146
2022	Florata Tírol	RN	High-End	Development	100%	2Q25	Residence	36	44,520
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	100%	3Q25	Residence	10	8,668
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	100%	1Q26	Residence	5	4,244
2022	Lanai Beach	AL	Beach Class	Development	85%	3Q26	Residence	54	54,566
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	84%	3Q26	Residence	13	7,806
2022	Casa Moser	PE	High-End	Closed Sales	84%	3Q26	Residence	36	30,274
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	58%	1Q27	Residence	31	22,813
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Closed Sales	58%	1Q27	Residence	2	1,675
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	52%	1Q27	Residence	8	25,314
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	46%	2Q27	Residence	29	34,046
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Closed Sales	46%	2Q27	Residence	2	1,680
2023	Flow Boa Viagem	PE	Standard	Development	100%	1Q25	Residence	13	6,970
2023	Mood Parque das Dunas	RN	Mood	Development	100%	3Q25	Residence	4	2,356
2023	Casa Jardins	SE	High-End	Development	92%	2Q26	Residence	19	20,926
2023	Mirafior	CE	Mood	Development	98%	2Q26	Residence	13	6,725
2023	Concept Jatiúca	AL	Beach Class	Development	66%	3Q26	Residence	8	5,316
2023	Mirante Ruy Carneiro	PB	High-End	Development	58%	4Q26	Residence	9	11,314
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Condominium	37%	2Q27	Residence	44	16,891
2023	Concept João Pessoa	PB	Beach Class	Closed Sales	37%	2Q27	Residence	2	682
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Condominium	32%	3Q27	Residence	50	36,573
2023	Porto das Dunas	CE	Beach Class	Closed Sales	32%	3Q27	Residence	13	12,055
2023	Poème	BA	High-End	Condominium	38%	4Q27	Residence	4	9,617
2023	Poème	BA	High-End	Closed Sales	38%	4Q27	Residence	1	2,498
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Condominium	21%	1Q28	Residence	12	7,873
2023	Concept João Farinha	PE	Beach Class	Closed Sales	21%	1Q28	Residence	1	894
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Condominium	18%	1Q28	Residence	12	10,471
2023	Beach Class Unique	CE	Beach Class	Closed Sales	18%	1Q28	Residence	1	1,125
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Condominium	21%	2Q28	Residence	82	37,692
2023	Beach Class Cumbuco	CE	Beach Class	Closed Sales	21%	2Q28	Residence	5	2,605
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	31%	1Q27	Residence	46	21,960
2024	Concept Jardins	SE	Beach Class	Development	31%	1Q27	Cabinet	2	10
2024	Mood Aurora	PE	Mood	Development	43%	1Q27	Residence	168	79,880
2024	Mood Candelária	RN	Mood	Development	51%	2Q27	Residence	148	87,100
2024	Jardins do Parque	AL	Standard	Development	26%	3Q27	Residence	58	45,267
2024	Mood Kennedy	CE	Mood	Development	26%	3Q27	Residence	3	1,953
2024	Mood Parque do Cocó	CE	Mood	Development	17%	4Q27	Residence	108	66,712
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	18%	1Q28	Store	1	2,578
2024	Beach Class Iracema	CE	Beach Class	Condominium	18%	1Q28	Residence	2	1,449
2024	Mood Costa Azul	BA	Mood	Development	16%	1Q28	Residence	2	1,510
2024	Rivê	BA	High-End	Condominium	15%	3Q28	Residence	7	8,169
2024	Rivê	BA	High-End	Closed Sales	15%	3Q28	Residence	2	3,304
2024	Beach Class Manguinhos	PE	Beach Class	Condominium	70%	4Q28	Residence	243	251,660
2024	Infinity Salvador	BA	Beach Class	Condominium	4%	4Q28	Residence	96	69,797
2024	Traini S17	RN	High-End	Condominium	11%	1Q29	Residence	37	61,927
2024	Traini S17	RN	High-End	Closed Sales	11%	1Q29	Residence	6	11,821
2024	Edif. Petra	RN	High-End	Development	11%	1Q29	Residence	1	830
2025	Estilo Boa Viagem	PE	Un1ca	Development	0%	1Q27	Residence	113	28,961
2025	Mood Epitácio	PB	Mood	Development	12%	3Q27	Residence	129	69,351
2025	Mood Muriópolis	AL	Mood	Development	12%	4Q27	Residence	94	47,028
2025	Mood Colina	BA	Mood	Development	6%	1Q28	Residence	3	1,655
2025	Mood Farol	SE	Mood	Development	10%	1Q28	Residence	149	73,689
2025	Mood Praia	CE	Mood	Development	16%	2Q28	Residence	40	23,293
2025	Mood Club	BA	Mood	Development	0%	1Q29	Residence	97	58,980
2025	Beach Class Natal	RN	Beach Class	Condominium	0%	2Q29	Residence	22	8,683
2025	Casa Sombrios	BA	High-End	Condominium	5%	3Q29	Residence	33	74,012
2025	Elleve Horto	BA	High-End	Condominium	0%	3Q29	Residence	55	100,868
2025	Casa Macedo	CE	High-End	Condominium	0%	4Q29	Residence	89	245,773
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q29	Store	1	4,963
2025	Infinity Recife	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q29	Residence	240	284,087
2025	Beach Class Novo Cais	PE	Beach Class	Condominium	0%	2Q30	Residence	13	15,924
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Store	11	28,250
2025	MD Corporate	PE	Corporate	Condominium	0%	2Q30	Residence	103	314,610
2025	Lucena Plaza	PE	High-End	Condominium	6%	3Q30	Store	3	6,432
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Store	3	5,411
2025	Cais Avenida	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	77	205,937
2025	Infinity Fortaleza	CE	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	13	20,142
2025	Mansão Seara	CE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	23	223,529
2026	Wave Boa Viagem	PE	Un1ca	Development	0%	1Q28	Residence	226	43,275
2026	Mood Jacarecica	AL	Mood	Development	0%	4Q28	Residence	256	137,330
2026	Mood Shopping	CE	Mood	Development	0%	4Q28	Residence	216	160,511
2026	Beach Class Ponta Negra	RN	Beach Class	Condominium	0%	4Q29	Residence	100	61,539
2026	Beach Class Bahia	BA	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	164	115,220
2026	Beach Class Milagres	AL	Beach Class	Condominium	0%	4Q30	Residence	122	66,592
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Store	1	1,485
2026	Moura Dubeux Plaza	PE	High-End	Condominium	0%	4Q30	Residence	20	163,463
Total								3,990	3,848,953

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	44	480	160	144
Plot 2	AL	Aug-21	High-End	103	80	99	82
Plot 3	AL	Aug-21	Beach Class	41	240	109	90
Plot 4	BA	Dec-25	High-End	116	160	278	239
Plot 5	BA	Dec-25	High-End	153	160	305	262
Plot 6	BA	Nov-25	Ún1ca	42	504	167	156
Plot 7	BA	Dec-24	Ún1ca	42	672	231	210
Plot 8	BA	Jun-24	Mood	59	546	269	252
Plot 9	BA	Dec-19	Beach Class	44	438	347	347
Plot 10	BA	Dec-19	High-End	157	68	161	161
Plot 11	CE	May-24	Ún1ca	58	300	126	126
Plot 12	CE	Mar-25	Mood	59	450	254	217
Plot 13	CE	Mar-25	Beach Class	48	407	267	225
Plot 14	CE	Jun-24	Ún1ca	43	304	98	98
Plot 15	CE	Nov-25	Beach Class	35	788	458	366
Plot 16	CE	Oct-25	Ún1ca	42	708	206	206
Plot 17	CE	Oct-25	Ún1ca	42	840	282	282
Plot 18	CE	Nov-25	Mood	80	312	236	198
Plot 19	CE	Sep-25	High-End	300	64	269	269
Plot 20	CE	Sep-25	High-End	130	128	229	229
Plot 21	CE	Sep-25	Ún1ca	42	474	144	132
Plot 22	CE	Sep-25	Ún1ca	42	474	144	132
Plot 23	CE	Sep-25	Beach Class	40	448	241	210
Plot 24	CE	Sep-25	High-End	275	70	270	229
Plot 25	CE	Sep-24	Mood	60	450	210	210
Plot 26	CE	May-23	Mood	59	474	196	168
Plot 27	CE	May-23	Mood	63	236	105	105
Plot 28	PB	Feb-25	Mood	96	99	106	85
Plot 29	PB	Jul-22	Beach Class	105	100	103	88
Plot 30	PB	Dec-21	High-End	103	150	160	131
Plot 31	PE	Mar-26	Mood	100	150	173	138
Plot 32	PE	Mar-25	High-End	165	266	460	372
Plot 33	PE	Dec-24	Beach Class	37	601	283	205
Plot 34	PE	May-24	Beach Class	60	384	245	199
Plot 35	PE	May-24	Beach Class	31	528	168	136
Plot 36	PE	Jun-24	Beach Class	68	327	346	253
Plot 37	PE	Dec-23	High-End	194	35	109	97
Plot 38	PE	Apr-23	Mood	62	528	228	185
Plot 39	PE	Jun-08	High-End	49	532	472	456
Plot 40	RN	Jan-25	Mood	65	158	86	75
Plot 41	RN	Mar-25	Beach Class	32	240	82	82
Plot 42	RN	Jul-24	Ún1ca	65	402	174	174
Plot 43	RN	Jul-24	Ún1ca	65	284	123	123
Plot 44	RN	Nov-22	High-End	108	72	82	67
Plot 45	SE	Jun-25	Beach Class	36	200	79	79
Plot 46	SE	Jun-25	Beach Class	51	200	113	113
Plot 47	SE	Jun-25	Mood	75	200	120	120
Plot 48	SE	Mar-25	Beach Class	41	204	112	94
Plot 49	SE	Sep-24	Beach Class	46	288	131	118
Plot 50	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 51	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 52	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 53	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 54	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 55	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 56	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
Plot 57	SE	Jul-22	Mood	73	114	72	72
57 Plots				4,456	17,138	10,393	9,312

[Back](#)

APPENDIX VIII - CURRENT PROJECTS

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 1Q26 (8)				2,255	1,553	1,412	129,564
Beach Class Milagres	Milagres/AL	Beach Class	Condominium	226	133	106	9,853
Mood Shopping	Fortaleza/CE	Mood	Development	318	228	228	25,374
Beach Class Bahia	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	612	331	298	22,954
Moura Dubeux Plaza	Recife/PE	High-End	Condominium	135	417	363	20,363
Mood Jacarecica	Maceió/AL	Mood	Development	316	152	138	19,201
Beach Class Ponta Negra	Natal/RN	Beach Class	Condominium	140	86	72	6,497
Estilo Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	240	105	105	12,919
Wave Boa Viagem	Recife/PE	Ún1ca	Development	268	101	101	12,402
Launches 4Q25 (3)				974	1,012	988	70,014
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
Under Construction (54)				13,058	11,331	9,443	1,057,245
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
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 Sombrios	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
Poême	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 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 Libano	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
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	High-End	Condominium	37	78	72	9,324
Total (65)				16,287	13,897	11,843	1,256,823

[Back](#)

APPENDIX IX - DEBT BREAKDOWN

Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	Debt		Debt				
		4Q25	1Q26	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	10,461	-	-	6,102	4,359	-
SFH Safra	2.30% p.a. + CDI	21,385	26,992	-	8,997	17,995	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10.21% p.a. + TR	2,365	-	-	-	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	10.01% p.a. + TR	14,071	14,926	-	-	4,353	7,463	3,110
SFH Santander	3.50% p.a. + CDI	64,015	66,350	33,067	33,283	-	-	-
SFH Santander	2.00% p.a. + CDI	11,258	14,271	-	14,271	-	-	-
SFH Santander	1.95% p.a. + CDI	19,762	27,556	-	-	27,556	-	-
SFH Santander	0.86% p.a. + CDI	20,356	19,918	4,346	4,346	4,346	4,346	2,535
SFH Itaú	11.27% p.a. + TR	32,518	34,608	34,608	-	-	-	-
SFH Itaú	11.16% p.a. + TR	26,987	43,152	-	43,152	-	-	-
SFH Itaú	10.20% p.a. + TR	70	12,494	-	-	12,494	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11.02% p.a. + TR	18,780	16,592	923	11,060	4,609	-	-
SFH BRB Banco de Brasília	11.30% p.a. + TR	7,713	7,567	-	-	-	4,204	3,363
SFH True Securitizadora S/A	4.00% p.a. + CDI	89,832	63,588	63,588	-	-	-	-
True Securitizadora S.A. 1ª série	1.60% p.a. + CDI	99,729	100,857	-	33,600	33,600	33,658	-
True Securitizadora S.A. 2ª série	8.06% p.a. + IPCA	149,594	151,286	-	50,399	50,399	50,487	-
Vert Companhia Securitizadora 1ª série	103.75% of CDI	277,602	278,405	-	-	-	-	278,405
Vert Companhia Securitizadora 2ª série	8.42% p.a. + IPCA	17,890	18,254	-	-	-	-	18,254
Opea Securitizadora S/A ¹	3.00% p.a. + CDI	2,056	-	-	-	-	-	-
Total		875,990	907,277	136,531	199,110	161,453	104,516	305,667

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

[Back](#)

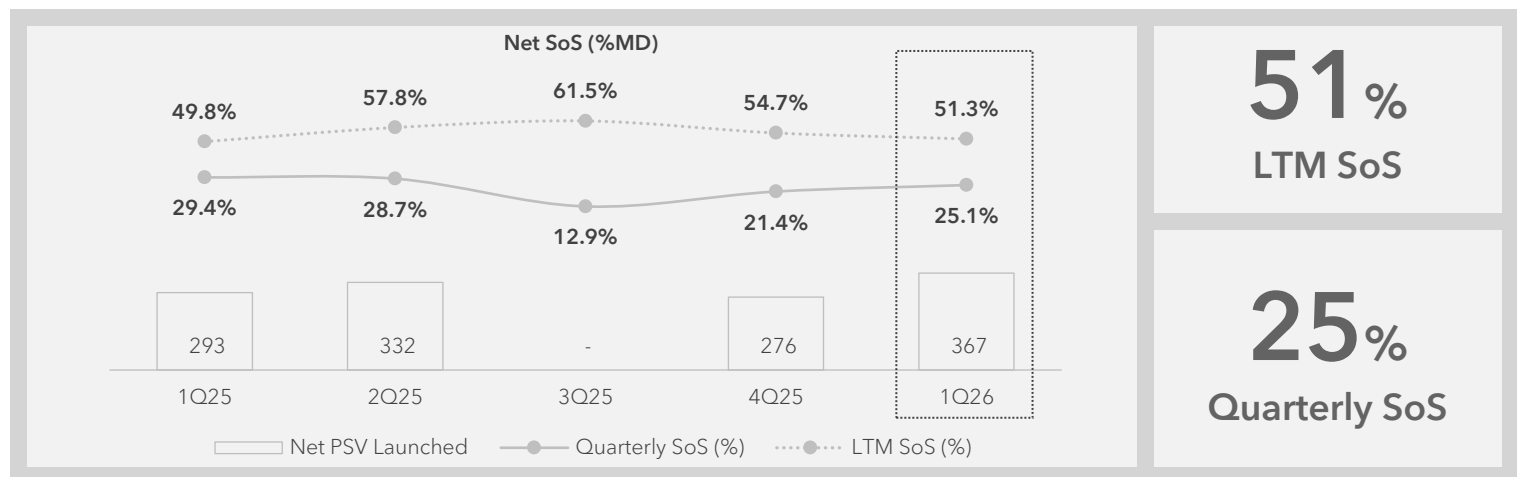
APPENDIX IX - MOOD | OPERATIONAL

CURRENT PROJECTS

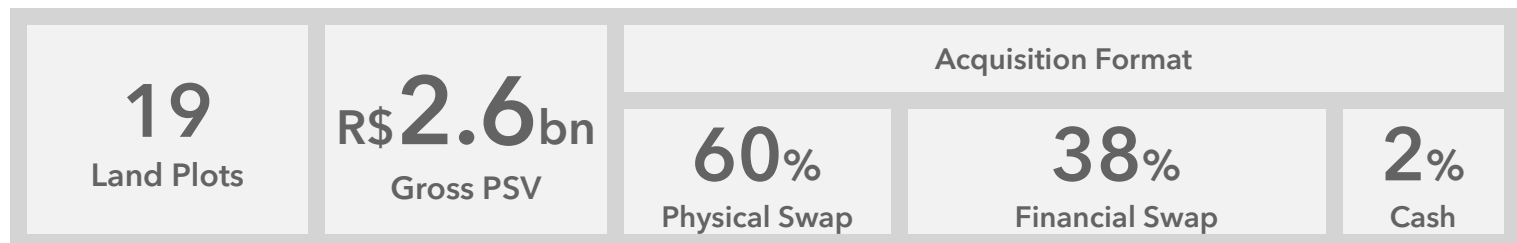
Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	% Sold ¹
Miraflor	Fortaleza/CE	300	125	125	Jun-23	97%
Mood Aurora	Recife/PE	320	146	118	Apr-24	37%
Mood Parque do Cocó	Fortaleza/CE	249	135	135	Jun-24	56%
Mood Candelária	Natal/RN	270	130	117	Oct-24	39%
Mood Kennedy	Fortaleza/CE	236	147	147	Oct-24	100%
Mood Costa Azul	Salvador/BA	239	200	195	Dec-24	99%
Mood Praia	Fortaleza/CE	450	216	182	Jan-25	89%
Mood Murilópolis	Maceió/AL	264	125	111	Feb-25	59%
Mood Colina	Salvador/BA	258	141	135	Apr-25	99%
Mood Farol	Aracaju/SE	228	107	107	May-25	39%
Mood Epitácio	João Pessoa/PB	173	91	91	Jun-25	25%
Mood Club	Salvador/BA	522	300	276	Dec-25	80%
Mood Shopping	Fortaleza/CE	318	228	228	Jan-26	32%
Mood Jacarecica	Maceió/AL	316	152	138	Mar-26	12%
Total (14)		4,143	2,243	2,105		

1. In 03.31.2026

SPEED OF SALES (SoS)



LANDBANK



PROJECTS DELIVERED

Project (R\$ '000)	Region	Units	Gross PSV	Net PSV	Launch	Delivery	% Sold ¹
Arborê	Fortaleza/CE	300	120	120	Nov-23	Feb-25	99%
Mood Parque das Dunas	Natal/RN	158	70	64	Sep-23	Sep-25	97%
Total (2)		458	190	184			

1. In 03.31.2026

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.